UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

UNE COOPÉRATIVE

DE

Producteurs Agricoles

POUR LA VENTE DES FRUITS

THÈSE

POUR LE DOCTORAT (SCIENCES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES)

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE DIJON

le Mercredi 9 Mars 1921, à 16 heures

PAR

ANTOINE PETIT

Docteur ès Sciences juridiques

Président : M. VIGNES, Professeur

Suffragants : M. PETOT, agrégé

M. BAUDIN, Chargé de cours

LYON

IMPRIMERIE EXPRESS

46, rue de la Charité, 46

—

1921

UNE COOPÉRATIVE

DE

PRODUCTEURS AGRICOLES

POUR

LA VENTE DES FRUITS

UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

UNE COOPÉRATIVE

DE

Producteurs Agricoles

POUR LA VENTE DES FRUITS

THÈSE

POUR LE DOCTORAT (SCIENCES POLITIQUES ET ÉCONOMIQUES)

SOUTENUE

DEVANT LA FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE DIJON

le Mercredi 9 Mars 1921, à 16 heures

PAR

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

ANTOINE PETIT

Docteur ès Sciences juridiques

Président : M. VIGNES, Professeur

Suffragants : M. PETOT, agrégé
M. BAUDIN, Chargé de cours

LYON
IMPRIMERIE EXPRESS
46, rue de la Charité, 46
—
1921

INTRODUCTION

Si modeste que soit l'institution agricole, objet de cette brève monographie, il a semblé qu'elle méritait de retenir l'attention par l'intérêt à la fois pratique et scientifique qui se dégage de son observation.

Les Associations d'agriculteurs pour la vente de leurs produits sont peu répandues en France. Les statistiques qui, en effet, révèlent la floraison si nombreuse, la vitalité si intense des institutions de ce genre aux Etats-Unis, au Canada, en Allemagne, en Belgique, en Italie, témoignent, au contraire, de leur rareté et de leur indigence sur le sol français.

Les raisons invoquées pour expliquer l'abstention relative du producteur français sont que l'esprit individualiste des populations rurales, s'il a pu être vaincu pour l'organisation de l'*achat* de certains produits, est demeuré presque inébranlable dans la *vente ;* que le sens commercial fait complètement défaut à des hommes qui sont, au demeurant, des producteurs incomparables ; que la découverte de débouchés exige des efforts au-dessus de leur capacité et de leurs aptitudes.

Or, cette étude a pour but, si restreint que soit le cadre sur lequel elle s'étende, de démontrer par les faits la possibilité d'une expérience contraire et de l'amélioration du sort matériel qui en résulte pour ceux qui la

tentent. Elle permettra ainsi d'ajouter une unité vivante et prospère à la liste des Associations agricoles de vente qui existent sur notre territoire. (1)

Théoriquement, en outre, nous espérons que cette étude témoignera du progrès non équivoque du mouvement coopératif qui, du domaine de la production, de la consommation et du crédit, tend à déborder vers celui de la vente des produits. D'ailleurs, la nature complexe de cette dernière forme de coopérative, intermédiaire entre la coopérative de production et celle de consommation, ajoutera, je crois, un nouvel intérêt à notre étude.

Pour la plus grande clarté de cet exposé en même temps que pour sa plus facile compréhension, nous avons cru devoir le diviser en trois parties.

Première partie. — *Etude du milieu géographique, économique et social* d'où est sortie la « Coopérative des Producteurs de Millery » afin que le lecteur se rende compte qu'aucune circonstance particulièrement favorable ne semblait devoir disposer ses membres à s'élever d'un procédé individualiste de vente à un mode plus perfectionné, mais, qu'au contraire les difficultés, rencontrées au début de l'organisation nouvelle, sont celles que l'on trouverait généralement dans toutes les communes de France, où semblable institution voudrait être fondée.

---

(1) Par exemple, et pour ne citer que celles qui s'occupent spécialement de la vente des fruits et énumérées dans le rapport de M. Gavoty « sur la culture fruitière et maraîchère en France », dans l'Enquête sur la production française et la concurrence étrangère, publiée en 1917, par l'Association nationale d'Expansion économique, tome V, pages 289 et suivantes : le syndicat agricole de Gaillon (Eure), pour les pommes, les cerises et les poires; de Tullins (Isère), pour les noix; de Plougastel-Daoulas, pour les poires; de Cabrières-d'Aigues (Vaucluse), pour les raisins frais; du Var, pour les fraises d'Hyères, les pêches et les figues de Solliès-Pont; la Primeuriale Roussillonnaise pour les fruits des Pyrénées-Orientales.

Deuxième partie. — *Organisation juridique* de la coopérative.

Troisième partie. — *Organisation économique et* financière de l'institution.

Dans une courte conclusion nous essayerons de dégager les leçons de l'expérience de ce petit groupement rural pour la vente des fruits.

PREMIÈRE PARTIE

MILLERY

Milieu géographique, économique et social

CHAPITRE I

La commune de Millery
Sa population et ses cultures

§ I. — *Situation géographique de la commune*
§ II. — *Caractères principaux de ses habitants*
§ III. — *Modes de tenure du sol*
§ IV. — *Cultures principales de la localité*

Petite commune rurale, difficile d'accès, petits propriétaires avec tous les caractères de la race, petite culture dans d'innombrables parcelles, sont autant de circonstances qui ne semblaient pas particulièrement favorables à la création d'une association pour la vente en commun des produits.

§ I. — Situation géographique de la commune de Millery

La commune de Millery (1), dans laquelle fut fondée, en 1910, la Coopérative des Producteurs agricoles, fait partie de l'arrondissement de Lyon et du canton de Givors. Au sud-ouest de Lyon, dont il est distant de 16 kilomètres, le village de Millery est situé sur la ligne de collines qui longe la rive droite du Rhône depuis Lyon jusqu'à Givors.

Ces collines doivent, selon toute vraisemblance, être rattachées, au point de vue de leur origine géologique, à la période glaciaire. Elles ne seraient pas autre chose que l'ancienne moraine du glacier du Rhône. Ainsi s'expliquerait la présence, dans la constitution géologique de la commune, de granit, de boue glaciaire alpine, d'alluvions alpines et de cailloutis alpin (2). Les escarpements relativement abrupts du territoire de la localité riverain du Rhône (paroi interne de la moraine) et à l'inverse, les paliers successifs du terrain du côté opposé au Rhône (paroi externe de la moraine) trouvent dans l'hypothèse de la moraine, la justification la plus scientifique de leur existence.

Les terres qui dépendent de la commune sont situées: ou sur le versant du Rhône et ont ainsi leurs pentes orientées à l'est ou au sud-est ;

---

(1) Millery, en latin *Milliriacum* ou *Milliaracum* « Lieu de Millière ». A l'époque romaine, deux voies importantes se croisaient sur le territoire actuel du village. L'une d'entre elles devait être marquée de bornes militaires dont le village a tiré son nom. (Abbé POURRAT: *Essai historique sur le village de Millery et la Baronnie de Montagny (Rhône)*. Chez Vitte et Brun, Lyon, 1899 (p. 60.)

(2) STEYERT, *Histoire de Lyon*, tome I, p. 14. — DEVILLE et VIGNON, *Carte agronomique de Millery.*

ou sur le versant du Garon (1) à l'ouest et au sud de la commune :

ou dans la plaine de Gravignan (2) ;

ou sur le sommet du plateau (3) sur lequel siège le village.

De ces détails topographiques il résulte : 1° que dans la majorité des cas les habitants de la localité sont éloignés des terres à cultiver ; 2° que leur exploitation a à subir les inconvénients d'une différence de niveau assez sensible pour que le nom de « côtes » ait été donné à tous les chemins qui aboutissent au village « où, ainsi que le constate un ancien document, de quelque côté qu'on y vienne, il faille grimper » ; 3° que l'expédition des produits est gênée par la nécessité de rejoindre les voies de débouchés : ou dans la vallée du Rhône, avec la ligne de chemin de fer Lyon à Nîmes et à Saint-Etienne et la route départementale de Lyon à Givors, ou dans la vallée du Garon, avec la ligne de chemin de fer de Givors à Paray-le-Monial et la route nationale de Lyon à Beaucaire (4) ; que la configuration géographique du terrain — qui comporte de nombreux coteaux, ensoleillés et secs, — aussi bien que la constitution géo-

---

(1) Le Garon, de *Garumnus* : le Bruyant, torrent intermittent, affluent de la rive droite du Rhône, dans lequel il se jette à Givors, à 7 kilomètres au sud de Millery. La vallée du Garon est à une altitude moyenne de 200 mètres.

(2) La plaine de Gravignan (Gravignon ou Gravinant, des graviers qu'on y rencontre abondamment), s'étend du nord au sud, à l'ouest de la commune, à une altitude moyenne de 220 mètres.

(3) L'altitude moyenne du plateau, qui s'étend du nord au sud, est à 290 mètres. Le point culminant en est à 302 mètres.

Le Rhône, lorsqu'il passe sur le territoire de la commune, est à une altitude moyenne de 160 mètres.

(4) La vallée du Rhône est à 130 mètres au-dessous du niveau moyen du village.

La vallée du Garon est à 90 mètres au-dessous du niveau moyen du village.

La plaine de Gravignan est à 70 mètres au-dessous du niveau moyen du village.

logique très légère du sol, devaient justifier la prééminence qui fut accordée pendant longtemps à la culture de la vigne, dans la très grande majorité des exploitations de la commune.

§ II. — Caractères principaux de la population

Les origines ancestrales des habitants de Millery doivent être recherchées dans la tribu gauloise des Ségusiaves, qui, dès les premiers temps du siècle d'Auguste, fut désarmée et astreinte au travail par les conquérants romains. Il est donc permis de croire qu'avant la colonisation romaine, les Ségusiaves, ancêtres des Millerots (1), devaient avoir les caractères communs traditionnels des membres des autres tribus gauloises : indépendants, fiers, batailleurs, amoureux des palabres, ne sachant pas s'unir pour profiter d'un succès. Ces caractères généraux des lointains ancêtres ont survécu. Ils se retrouvent chez les descendants d'aujourd'hui, atténués, sans doute, dans la mesure où la civilisation et le contact avec d'autres peuples en ont poli le relief et appliqués aux circonstances changeantes d'un genre de vie différent.

C'est à ces origines ataviques qu'il faut rattacher, par exemple, le goût de nos compatriotes de clore les jardins de leurs maisons de murs très élevés, au moins autant, si ce n'est plus, pour défendre le secret de leur propriété que pour ménager des espaliers à leurs arbres fruitiers ou se garantir des vents violents du nord ou du sud que leur vaut le climat rhodanien sous lequel ils vivent. C'est du tréfonds de la race que leur vient encore le soin jaloux qu'ils mettent à ne laisser connaître ni

(1) *Millerots* : nom que portent les habitants de Millery.

leurs insuccès, ni leurs succès (ceux-ci plus encore que ceux-là) dans les résultats financiers de leur exploitation, dont, au surplus, les comptes sont si difficiles à établir correctement et justement. Et, conséquence de ce particularisme millénaire, la lenteur avec laquelle furent utilisées certaines institutions sociales agricoles par lesquelles le voisin aurait pu soupçonner des choses, qui, moins encore que la femme de César, peuvent l'être. Lorsque, la nuit tombante, on se rend chez le notaire, pourquoi ne pas croire que l'on veut arrondir sa propriété par un achat, ou préparer son testament, en toute sécurité et imaginer autre chose !

Par la difficulté relative de son accès due à sa situation topographique, à l'absence de moyens de communication rapides, aux mauvais chemins qui la desservent, la commune de Millery a dû de conserver à ses habitants, malgré la proximité de la grande ville où l'on se rend pour affaires et non par plaisir, les qualités qui font la force de nos campagnes. La persévérance dans l'effort, la tenacité dans le travail joints à des besoins très modestes se traduisant par la sobriété et l'économie font des Millerots des cultivateurs aisés, envers lesquels la nature ne s'est jamais montrée très ingrate.

Cultivateurs aisés dans leur immense généralité, les Millerots n'ont donc pas des préoccupations matérielles trop urgentes. Cette situation, qui leur laisse ainsi une certaine liberté d'esprit, leur a permis en tous temps, mais surtout depuis que la France a des assemblées représentatives régulièrement constituées et convoquées, de faire entendre non seulement les revendications que leur amour de la justice ou leur simple bon sens leur révélait légitimes ou utiles (1), mais encore de participer

(1) En matière fiscale, sous la Révolution par exemple.

eux-mêmes dans la commune, ou par leurs représentants à Lyon ou à Paris, à des discussions politiques abstraites. Ce n'est point à dire que ces dernières sortes de discussions, surtout dans les temps où les Français ne s'aimaient pas, aient toujours été profitables et n'aient pas nui plus que servi à l'harmonie des rapports qui devrait exister entre membres d'une si petite collectivité. Cette indépendance de jugement, native chez le Français et entretenue par les institutions politiques modernes, si elle peut ébranler la conviction des audacieux ou paralyser l'action des timides, a, cependant, transposée dans le domaine des applications pratiques, d'heureux et indéniables effets. Elle évite les engouements excessifs, provoque les critiques, entretient les tentatives humaines dans la voie de la vie et du perfectionnement. Ces réflexions, d'ordre général, trouveront, espérons-nous, leur justification, lorsque nous exposerons les vicissitudes que la fondation de la Coopérative des Producteurs de Millery a subies, à ses débuts.

Dans l'exposé des caractères généraux des Millerots deux traits nous semblent encore devoir être examinés en raison de leur importance : Dans quelle mesure sont-ils atteints de l'esprit de routine et doués de l'esprit d'organisation ?

L'accusation d'esprits routiniers qu'on porte si facilement contre les habitants des campagnes doit, pour justifier une réponse affirmative ou négative, être très nettement délimitée. Que faut-il entendre par esprit de routine ? L'esprit de routine est celui qui consiste à accomplir un acte déterminé, toujours de la même manière, non seulement sans rechercher s'il n'y aurait pas d'autres façons de l'exécuter, mais encore en en dédaignant les variantes sous le prétexte principal qu'elles ne sont pas conformes à la manière qu'on a toujours eu

l'habitude d'employer, considérée comme étant la seule, exclusivement bonne.

L'esprit routinier intégral suppose donc, d'après notre définition, un esprit paresseux, ignorant et inintelligent. Seule la réunion de ces trois éléments constitue la routine et justifie à l'endroit de ceux chez qui ils se cumulent l'accusation méritée d'esprits routiniers. Or, on nous concèdera bien que cette coïncidence fâcheuse, dans les éléments de l'accusation, si elle se produit chez certains habitants des campagnes, comme des villes, n'est cependant et heureusement pas le fait de tous. Mais, qu'à côté de quelques esprits paresseux, ignorants et inintelligents, minorité infime dans la très grande majorité des campagnes françaises, il en est qui soient seulement ignorants, c'est ce que nous concédons pleinement, encore que la cause de cette ignorance ne leur soit pas directement imputable.

Un esprit, en effet, n'est à notre sens véritablement ignorant que si, mis dans la possibilité de s'instruire, il a volontairement négligé d'orner son intelligence de tout ce que la science la plus sûre lui permettait d'augmenter ses connaissances spéciales. Or, cette possibilité, si elle leur a été donnée, a-t-elle toujours été offerte comme il convenait aux habitants des campagnes ? La science agricole leur a-t-elle toujours été exposée d'une façon pratique ? Des procédés de culture meilleurs leur ont-ils toujours été enseignés d'une façon qui tienne compte des conditions pratiques de réalisation dans une exploitation agricole, différentes d'un laboratoire ou d'un champ d'expérience ? Le prix de revient de ces améliorations a-t-il toujours été calculé, comme il doit l'être, pour être adapté à un budget dont les disponibilités financières ne sont pas très extensibles ? Sans vouloir incriminer personne, ni faire le procès d'aucun

enseignement, ni d'aucune école peut-on répondre affirmativement à ces questions ? La moindre hésitation dans la réponse à faire doit bénéficier, nous semble-t-il, aux habitants des campagnes et expliquer comment, dépourvus en général d'esprit de routine, ils peuvent être, dans certains cas, ignorants malgré eux ou trop méfiants à l'égard de modifications, dignes d'un meilleur sort. L'exemple des habitants de Millery nous amène à cette conclusion.

Quand nous nous posons la question de savoir dans quelle mesure les habitants des campagnes, et ceux de Millery en particulier, sont doués de l'esprit d'organisation, nous n'entendons pas nous placer sur le terrain de la défense des intérêts professionnels ni examiner pourquoi le citadin est mieux organisé que le villageois. Par esprit d'organisation nous entendons ici l'aptitude plus ou moins grande que peut avoir une collectivité rurale à faire naître d'abord, puis à entretenir la vie dans une institution de quelque importance.

Or, sans nier que cette aptitude puisse se rencontrer isolément, innée ou acquise, à la campagne, nous demeurons sceptiques sur les talents d'organisateurs que l'on y peut *communément* trouver. L'esprit d'organisation, en dehors des qualités techniques qu'il suppose chez l'instigateur de l'institution ou ses acolytes pour parer aux difficultés matérielles, demande une formation générale, une culture, qui mettent à même de prévoir les obstacles que l'institution rencontrera dans la poursuite de son but. Prévoir les obstacles pour les éviter ou les vaincre exige des connaissances chaque jour plus étendues au fur et à mesure que la concurrence sur le terrain économique se fait plus difficile. Espérer les trouver chez nos populations rurales, si intelligentes et si réfléchies qu'elles soient, ne serait-ce pas leur deman-

der plus qu'elles ne peuvent donner ? Ce n'est pas à dire qu'à l'inverse pour obtenir ces connaissances nécessaires à la prévision humaine des événements, il faille nécessairement s'adresser à des sommités spécialement bien informées. Nullement. Nous estimons pour notre part que l'esprit d'organisation chez nos populations rurales sera suffisamment développé si à leurs connaissances techniques, à leur bon sens et à leur sens des réalités s'ajoute le bénéfice des idées génrales, de la documentation et des renseignements de ceux qui peuvent les leur donner d'une façon désintéressée. C'est grâce à un semblable concours de personnes que la Coopérative de Millery doit sa naissance et sa vitalité.

Le Millerot ressort donc en résumé comme un homme travailleur, réaliste et de bon sens, dont l'ouverture d'esprit est tournée vers l'indépendance du jugement et la critique. Très jaloux du secret de ses affaires, il est par conséquent peu porté à collaborer à toute institution qui en révélerait une partie, et pour laquelle, au surplus, il ne serait peut-être pas doué de tout le talent d'organisation désirable.

Plus peuplée que de nos jours où elle ne compte que 1.284 habitants (recensement de 1911), la commune de Millery abrita sous la Révolution (1) de 1.600 à 1.700 habitants. Le recensement de 1794 en accuse exactement 1.636. Les causes de la diminution de la population de ce village essentiellement agricole (2) sont les mêmes

---

(1) Période pendant laquelle — de 1791 à 1801 — la commune fut érigée en chef-lieu de canton.

(2) Le pays n'alimente, en effet, aucune industrie. Nous ne mentionnons ici qu'à titre d'indication, insuffisantes qu'elles sont pour nous faire changer le qualificatif de village essentiellement agricole, les quelques femmes qui exécutent, par intermittences, à domicile, des travaux de broderie, pour le compte de maisons de passementerie de Lyon. En dehors de cette infime minorité féminine et des commerçants ou artisans indispensables, tous les habitants de la commune s'adonnent d'une façon régulière à la culture de la terre.

que celles qui sont généralement indiquées pour expliquer la désertion des campagnes, dans la même situation que la nôtre : diminution progressive de la natalité au cours du XIX[e] siècle ; exode vers la ville qui attire par ses distractions, ses salaires réguliers et constants, ses situations qui assurent des retraites (1), crises agricoles telles celles qui atteignirent les populations viticoles en 1880 au moment de l'apparition du phylloxéra. (2)

Il n'existe pas, à notre connaissance, de causes spéciales de diminution de la population dans la localité (3).

§ III. — Modes de tenure du sol

La commune de Millery a une superficie totale de 898 hectares, sur lesquels 795 sont cultivés. Divisés en 4.835 parcelles, ils sont répartis en 260 exploitations

---

(1) Depuis la fin de la guerre, il semble que le lent mais continu exode de la campagne se soit considérablement ralenti. Il en faudrait trouver la cause, à notre sens, dans la nécessité vitale dans laquelle la campagne s'est trouvée, presque malgré elle, de retenir tous ceux qui avaient des velléités de vouloir la quitter, pour ne pas creuser le déficit considérable que la guerre avait fait dans ses rangs. Ce besoin de bras, dans l'agriculture, devait, économiquement, avoir pour conséquence d'améliorer la situation de ceux qui offraient les leurs, et les encourager à y demeurer. Les nécessités des fabrications industrielles de guerre ont exercé la même influence pendant les hostilités, au profit des villes.

(2) Cette dernière cause sévirait maintenant avec beaucoup moins de sévérité qu'autrefois. La diversité des cultures établies dans le pays (ainsi que nous l'exposerons plus loin) répartissant les risques d'une culture déficitaire, atténuerait considérablement les effets d'une crise.

(3) Il nous semble intéressant de signaler ici la disproportion considérable qui existe, à Millery, entre le nombre de filles et le nombre des garçons de 1 à 15 ans : 63 % des premières, 37 % des seconds. L'écart existe, avec moins d'amplitude, dès l'époque de la naissance, car, à l'inverse de ce que l'on constate généralement et à la grande stupéfaction des habitants, il naît plus de filles que de garçons. Si l'on adhère aux théories de M. Gini (cité dans RAMBAUD, *Ec. Pol.*, 1910. T. II, p. 31), elles trouvent ici leur vérification, les habitants de Millery n'ayant jamais été en état « catabolique ».

Sur ces 260 exploitations :
132 sont de moins d'un hectare ;
105 sont de 1 à 5 hectares ;
15 sont de 5 à 10 hectares :
8 sont de 10 à 20 hectares.

L'étendue moyenne de chaque propriété est donc de 3 hectares 45 ares. La caractéristique du pays sera, à ce point de vue, celle d'un pays de très petite propriété très morcelée. Quoique Millery n'ait jamais connu de grandes propriétés, il y a lieu de mentionner ici que les règles du partage égal, auxquelles les habitants sont très attachés, ne sont pas étrangères à ce morcellement de la propriété, d'autant plus que chaque héritier tient à avoir sa part dans une terre réputée meilleure pour un genre déterminé de culture, vignes, prairies ou arbres fruitiers. Ce désir, d'ailleurs, est fort légitime. Les vignes de la commune, en coteaux exposés à l'est, ont, de l'avis de tous, toujours donné des vins meilleurs et par conséquent d'une vente plus facile et plus rémunératrice que celles qui ne bénéficiaient pas de cette exposition.

Pays de très petite propriété, Millery ne compte guère que des propriétaires pratiquant le faire-valoir familial ou patronal. Celui-ci existe à titre principal lorsque la propriété appartient exceptionnellement à des familles « bourgeoises » résidant habituellement ou par intermittences, à l'époque des vacances, dans le village. A titre subsidiaire il n'est pratiquée que si la propriété est trop grande pour être exploitée par les seuls membres de la famille ou si les membres de la famille sont trop peu nombreux ou trop âgés (1) pour l'exploiter entièrement seuls.

---

(1) En ce cas, le propriétaire âgé préfère selon l'expression locale, « s'apensionner », c'est-à-dire faire une donation-partage, sous la condition d'une rente viagère.

Dans le premier cas, le faire-valoir patronal utilise comme main-d'œuvre un maître-valet, sorte de contremaître agricole, exclusivement attaché à la même exploitation et secondé par de simples ouvriers agricoles ou le plus souvent par des « vignerons ». Cette appellation est réservée, en ce cas, aux très petits propriétaires locaux, à qui l'exploitation de leurs terres laissant des loisirs, font un certain nombre de « journées », 2, 3, 4 par semaine, chez d'autres propriétaires. Ces « vignerons » sont une main-d'œuvre précieuse et qualifiée dans une localité où elle est plutôt rare. Les rapports de ces ouvriers salariés propriétaires avec leurs patrons sont, la plupart du temps, satisfaisants.

Au contraire, dans le faire-valoir patronal à titre subsidiaire, la main-d'œuvre est, généralement, constituée par de simples domestiques agricoles, originaires du département de l'Ardèche, plus ou moins spécialisés dans le genre de cultures du pays. Mais c'est là un inconvénient auquel il est pallié par l'expérience du propriétaire, qui, en travaillant avec son domestique, l'initie, par une collaboration de tous les instants, aux soins de la culture locale.

Les autres modes de tenure du sol, fermage ou métayage, ne sont que peu ou pas en usage. Le métayage, si florissant en Beaujolais, sous le nom de « vigneronnage », est inconnu à Millery, où les propriétés affermées sont en outre excessivement rares.

Dans la presque unanimité des exploitations de la localité, la responsabilité de la gestion pèse donc avec tous ses risques de perte ou ses chances de gain sur le propriétaire, condition éminemment favorable pour que l'exploitant cherche à diminuer les unes, augmenter les autres, puisqu'en tous cas il les supporte en totalité.

§ IV. — Cultures principales de la localité

Ne voulant pas remonter au-delà de l'apparition du phylloxéra (1880) pour l'étude des faits sur lesquels nous étayons cette thèse, nous nous bornerons à signaler que, depuis l'Ancien Régime jusque pendant les deux premiers tiers du XIXe siècle, la vigne fut la culture unique et exclusive de la localité. La constitution géologique du sol, l'exposition des terrains, la présence de nombreux coteaux, la siccité et la chaleur du climat prédisposaient en effet à la culture de ce produit, rémunérateur et d'un débouché facile. (1)

Les ravages du phylloxéra sur le vignoble pendant la période de 1875-1880 furent achevés par la rigueur de l'hiver 1879-1880. Les propriétaires, en présence de leurs ceps gelés et improductifs, durent donc s'ingénier à remplacer ce qui jusqu'alors leur avait assuré un rendement satisfaisant. A l'imitation de ce qui se fit alors dans toute la France viticole, ils arrachèrent leurs vieilles souches françaises et les remplacèrent par des plants

---

(1) La légende veut que Rabelais se soit régalé du vin de Millery, au cours d'un séjour qu'il fit à Lyon comme médecin de l'Hôtel-Dieu, et que le Père Lachaise, confesseur de Louis XIV, ait fait boire à ce souverain du vin de la Gallée, crû fameux de la localité, qui appartenait alors aux Jésuites.

Des documents plus authentiques se plaignent, par contre, dès 1697, « que la réputation du vin de la localité ait valu à ses habitants une majoration d'impôts; que le mauvais état des chemins, de Millery à Lyon, rende difficile leur transport dans cette ville où le vin du Beaujolais, mieux desservi, lui fait une concurrence très dommageable ; que la vigne étant la seule culture possible du pays, faute d'engrais, on ne puisse pas obtenir un rendement satisfaisant en céréales, lorsqu'ayant arraché des vieilles vignes, on laisse reposer le terrain avec ce genre de culture; qu'ainsi, le ravitaillement de la commune en blé est insuffisant et aléatoire. »

Au XVIIe siècle, la pièce de vin de 210 litres se vendait en moyenne 20 livres; au XVIIIe siècle, 28 livres. Au début du XIXe siècle, en 1812, le prix de 36 francs fut considéré comme un prix de misère; avant 1880, le cours de 90 à 100 francs était considéré comme normal.

américains greffés, inattaquables par le phylloxéra. Quelques propriétaires, en outre, afin de ne pas être repris par un désastre analogue à celui qui venait de frapper leur culture unique, augmentèrent les surfaces qu'ils emblavaient, avec force engrais, développèrent leurs prairies et surtout plantèrent quelques arbres fruitiers. Mais disons que dans cette reconstitution de leur propriété les Millerots songèrent peu à multiplier les cultures : il agirent sans grand esprit de méthode, et la vigne, objet de leur préférence, redevint comme avant le phylloxéra la culture principale, sinon plus unique, de la localité.

Peu à peu reconstitué, le vignoble fut en plein rapport de 1890 à 1900. Mais à cette dernière date, les plants américains greffés, plus gros producteurs que ceux qu'ils avaient remplacés, donnèrent une récolte tellement surabondante que les prix tombèrent d'une façon dérisoire. Tandis que le prix des vins, pendant la période décennaire 1890-1900 oscillait entre 90 et 50 francs, la pièce, en 1900, le cours en descendit à 20, 18 et même 15 francs. Les années qui suivirent, une légère reprise des cours fut constatée. Elle est due, selon nous, à la répression des fraudes et à la diminution de la récolte de vin provoquée par une série d'années au cours desquelles les conditions climatériques furent spécialement défavorables et par l'arrachage d'une quantité importante de plantations de vignes dont le produit, délicat à obtenir, aléatoire dans son rendement, insuffisant dans sa rémunération, fut jugé bon à disparaître.

Au cours des dix dernières années qui ont précédé la guerre, par lambeaux plus ou moins importants, suivant que la déception avait été plus ou moins grande, le Millerot, vigneron dans l'âme, diminua, en effet, dans son exploitation l'étendue de terrain qu'il avait au lendemain

du phylloxéra reconstitué en vignes américaines greffées avec des vieux plants français. La surproduction et la mévente, les maladies et l'absence de récolte, aboutissant toutes deux au même résultat déficitaire, étaient les raisons qui lui dictaient sa conduite.

Encouragés par les résultats que les arbres fruitiers plantés au lendemain de la crise phylloxérique, sur une petite échelle, avaient donnés, les Millerots en développèrent la culture de toute l'étendue du terrain que la nécessité les avaient obligés d'enlever à la culture de la vigne. Les propriétés se peuplèrent de cerisiers, de poiriers, d'abricotiers, mais surtout de pêchers dont les différentes variétés furent utilisées de façon à en échelonner la maturité depuis les premiers jours de juillet jusqu'au milieu d'octobre.

CHAPITRE II

Procédés de vente des produits avant la fondation de la Coopérative

Comment le producteur Millerot écoule-t-il ses récoltes ? Si réaliste qu'il soit, utilise-t-il des procédés de vente qui lui permettent de tirer du produit de ses peines le maximum de rendement pécuniaire ? Sait-il vendre aussi bien qu'il sait cultiver ? Est-il aussi habile commerçant que bon producteur ?

Tel est l'objet de ce chapitre.

§ I. — *De la vente du vin*
§ II. — *De la vente des fruits*

§ I. — De la vente du vin

Le vigneron Millerot a, de tous temps, toujours vendu son vin lui-même, sans avoir recours à l'intermédiaire d'aucune organisation collective, analogue à celle qui existe dans certains départements méridionaux sous la forme de chais coopératifs. La raison de cette façon d'opérer s'en trouve dans un motif de psychologie rurale que ceux qui connaissent les terriens comprendront sans difficulté. Ce n'est pas seulement avec de beaux raisins, venus à maturité après une lutte sans répit contre les

innombrables maladies qui guettent la grappe dès qu'elle est formée, que l'on fait du bon vin, c'est aussi l'exposition de la vigne qui les a produits, la constitution du sol qui les a nourris, c'est encore et c'est surtout dans la façon dont le vin, par des procédés exempts de toute fraude, a été FAIT, dans la durée de la fermentation, dans la température et la tenue de la cave, dans l'entretien des foudres, bref, c'est presque dans un tour-de-main personnel que réside, aux yeux du vigneron, la confection du bon vin. Plus il a soigné sa vigne et son produit, plus sur eux il a veillé et travaillé, plus le vigneron les aime et y est attaché. Dès lors comment croire qu'il abandonnera à une organisation anonyme quelconque le soin de transformer en argent le fruit d'un si grand amour ? Dans les caves coopératives, son vin mélangé à d'autres vins, certainement bien moins soigné que le sien, souillé de ce contact étranger, perdra dans le traitement général infligé à une quantité considérable d'hectolitres toutes ses qualités personnelles.

Amateur lui-même de bon vin et artiste dans la façon dont il le fait et le traite, le vigneron ne peut admettre qu'un acheteur, comme lui amateur de bon vin et de vin bien fait ne paie pas plus cher une récolte, entourée de tous les soins. Au surplus, vendant lui-même, le vigneron vantera tout loyalement son produit, il fera apprécier la saveur, le parfum, le bouquet de son vin, il insistera avec complaisance sur l'excellence de son sol et de son exposition, sur les soins qu'il a dû donner au raisin, sur les précautions qu'il a prises depuis les vendanges jusqu'aux soutirages pour que son vin soit ce qu'il est. Et si l'acheteur n'achète pas son vin ou l'achète mal, ce n'est pas parce que son vin n'est pas bon, c'est parce qu'il n'a pas su l'apprécier, ou que lui vigneron n'en a pas vanté les qualités avec suffisamment de chaleur.

Le vigneron Millerot ne confie donc à personne le soin de vendre sa récolte. Nul mieux que lui, a-t-il la conviction, ne peut s'en charger. Sa récolte d'ailleurs n'est pas tellement importante qu'il ne puisse lui-même s'en débarrasser. (1)

Quelle sera sa clientèle ? Ou des marchands de vins en gros ou des débitants de la région lyonnaise ou stéphanoise, auxquels il vendra *toute* sa récolte soit à la cuve, soit au moment des soutirages de novembre ou de mars ; ou des particuliers auxquels il assurera leur consommation, *par petites quantités*, au fur et à mesure de leurs besoins.

Les premiers, marchands de vins en gros ou débitants, s'ils bénéficient du fait de l'achat de la récolte en gros, de prix meilleur marché, donnent par contre au vigneron l'avantage d'être payé comptant en totalité ou par fraction, à l'époque des enlèvements, de mettre la récolte aux risques de l'acheteur, de le délivrer du soin des soutirages et de la fourniture des récipients nécessaires à la livraison. Les seconds sont pour le vigneron des clients qui paieront plus cher mais qui lui laisseront tous les soins que le marchand de vin en gros lui enlève. Cette clientèle est surtout celle des plus petits récoltants.

Comment le prix du vin est-il fixé ?

Aucune donnée précise, tel le degré alcoolique, aucun cours officiellement coté, à l'instar de ce qui existe dans les bourses de commerce de certaines villes du Midi, n'aide le vigneron à demander de son vin un prix en rapport avec la situation générale du marché. Les tractations qui se font à Millery sur les vins sont laissées

---

(1) Les plus gros producteurs de vin de la localité ont des récoltes qui ne dépassent jamais deux cent cinquante à trois cents hectolitres.

à l'entière liberté des contractants, et comme le vigneron n'aime pas faire connaître le prix auquel il a vendu son vin, il est très difficile de savoir quel est le cours qui s'établit dans la localité. Ce mutisme d'ailleurs qui ne le facilite pas, est la cause que très peu de vin y soit vendu le même prix. Nous estimons qu'à défaut de cours officiellement cotés, la connaissance de ce que le vin se vend couramment dans la commune aiderait aux vignerons à tirer de leur récolte un prix plus rémunérateur, si unis pour la fixation d'un prix minimum ils prenaient l'engagement de ne pas vendre au-dessous de ce prix. Ils imposeraient de la sorte leurs conditions aux acheteurs, au lieu que ce soit ces derniers qui leur imposent les leurs.

Des habitudes profondément invétérées dans la vente d'un produit (longtemps produit principal unique de son exploitation) dont il semble au vigneron que lui seul en s'en dessaisissant puisse obtenir la véritable valeur, se sont donc opposées et s'opposent encore à la vente en commun du vin dans la commune de Millery, malgré l'expérience pourtant heureusement concluante des avantages réalisés par la coopération dans la vente des fruits.

§ II. — De la vente des fruits

Comment le producteur de fruits vendait-il et vend-il encore ses fruits quand il n'est pas affilié à la Coopérative ?

Avant de les examiner séparément énumérons les trois procédés de vente qu'il a à sa disposition et qu'il peut employer cumulativement :

Premier procédé. — Vente directe par le producteur isolé au consommateur isolé ;

Deuxième procédé. — Vente par le producteur isolé à un commerçant en gros de Lyon ;

Troisième procédé. — Vente par le producteur isolé à un intermédiaire local.

Premier procédé. — *Vente directe par le producteur isolé au consommateur isolé*

La vente directe par le producteur isolé au consommateur isolé apparut, à l'origine des plantations effectuées dans la commune, après la crise phylloxérique et la crise de mévente de 1900, comme le procédé le plus simple pour écouler les fruits de toutes espèces arrivant à maturité, depuis la saison des premières cerises jusqu'à celle des pêches tardives, en passant par celle des abricots et des poires. Ce procédé était d'ailleurs celui qui s'harmonisait le mieux avec une culture naissante dont la faible production ne pouvait approvisionner que des clients (particuliers, petits détaillants, restaurateurs, hôteliers, pâtissiers, restreints dans leurs besoins et peu exigeants dans la régularité des arrivages.

Chaque semaine, en même temps qu'ils portaient au marché de Lyon ou de Givors leurs légumes, les propriétaires livraient à leur clientèle les fruits de la saison arrivés à maturité. Ils en recevaient un prix qui les satisfaisaient, comme leurs fruits, cueillis mûrs et peu manipulés plaisaient à une clientèle, heureuse de manger des produits frais, appétissants et provenant directement de la propriété.

Mais ce procédé n'allait pas sans inconvénients pour le producteur. Celui-ci devait d'abord se constituer une clientèle, sûre et solvable, puis, l'ayant constituée par ses relations, la satisfaire. Si les quantités exigées par la clientèle étaient aisées à fournir, il fallait malheureu-

sement beaucoup de temps pour les livrer à domicile. Les voyages à la ville étaient prolongés de toutes les heures nécessaires aux livraisons, heures pendant lesquelles l'exploitation souffrait de l'absence du conducteur, du chargement et de son cheval. L'un et l'autre, partis fort tôt le matin, ne rentraient que tard au pays dans l'après-midi, et, fatigués par le voyage, étaient incapables d'accomplir des travaux un peu pénibles à leur retour. Le voyage était en outre grevé des dépenses qu'un séjour plus long à la ville entraînait. Ne fallait-il pas, en effet, qu'au cours d'un trajet qui durait de deux heures du matin à quatre ou cinq heures du soir, le conducteur et sa monture prissent quelque nourriture ? Et le coût n'en venait-il pas en déduction du prix avantageux que l'on avait retiré de la vente des fruits à la clientèle citadine, aussi bien que celui du travail resté en souffrance à la propriété par l'absence des transporteurs ?

Deuxième procédé. — *Vente par le producteur isolé au marchand en gros de Lyon*

Lorsque la récolte des arbres fruitiers commença à augmenter, les producteurs ne purent plus songer à en assurer l'écoulement intégral à la clientèle de particuliers qui dans le stade précédent avait suffi à l'absorber. Ils s'adressèrent à des marchands de primeurs de la place de Lyon qui acceptèrent de devenir des marchands de fruits mûrs en leur temps, en achetant les quantités, chaque année plus importantes, que la commune produisait. Plusieurs fois par semaine, les propriétaires de Millery vinrent donc à Lyon avec des voitures exclusivement chargées de fruits. Ceux-ci, destinés en grande partie, à être emballés, expédiés et vendus au loin, plu-

sieurs jours après la cueillette, n'étaient plus apportés mûrs, mais verts, de façon à pouvoir atteindre dans de bonnes conditions les villes du nord de la France ou de l'étranger sur lesquelles ils étaient dirigés.

L'éducation des récoltants sur l'état dans lequel les fruits devaient être livrés aux commerçants en gros fut faite par ces derniers. Cueillir les fruits verts et encore durs, fut pour le producteur une révélation, habitué qu'il était à servir précédemment une clientèle pour laquelle seuls étaient savoureux, les fruits cueillis mûris sur l'arbre et mangés aussitôt que possible. Mais un certain nombre de chargements de fruits, apportés par les récoltants mûrs à point n'ayant point été vendus ou ayant été, à leur plus grande déception, très mal vendus, fut l'argument le plus convaincant pour se rendre aux désirs des commerçants. Et, de fait, aujourd'hui où la plus grande habitude de la récolte fruitière a instruit le producteur de la rapidité avec laquelle le fruit cueilli vert mûrit dans des emballages, transporté dans des wagons qui n'en ralentissent pas la maturité, de la facilité avec laquelle des fruits simplement légèrement mûrs s'altèrent lorsqu'ils sont trop manipulés ou avec trop peu de précautions, les exigences des commerçants en gros paraissent toutes naturelles. Qu'importe que le fruit soit moins savoureux à la bouche du profane qui le mange pourvu qu'il ait été ramassé dans de bonnes conditions de vente !

Grâce aux marchands de fruits de la place de Lyon, les producteurs étaient donc assurés de trouver toujours un débouché qui leur garantit l'utilisation de leur récolte. Ces commerçants ont, en effet, une clientèle tellement étendue qu'elle leur permet de recevoir des arrivages considérables et qu'il faudrait des années de surabondance, comme il ne s'en est encore point vu, pour

qu'ils n'acceptent pas toute la marchandise qui leur est apportée. Non seulement, ils approvisionnent les détaillants locaux, mais grossistes et détaillants des agglomérations éloignées des centres de production leur passent des commandes journalières très importantes.

Mais si par amour des produits de la terre, le propriétaire n'aime pas, en général, les voir demeurer sans utilisation, réaliste dans une prudente mesure, il lui importe cependant que le prix qu'il en retire le dédommage au moins de sa peine et de ses frais. Si le prix n'atteint pas ce minimum, y a-t-il lieu de se scandaliser s'il préfère ne pas perdre encore son temps à les récolter ? (1) S'étonne-t-on si un industriel renonce à la fabrication d'un article dont le prix de vente n'est pas supérieur au prix de revient ?

Les prix que les propriétaires trouvaient auprès des commerçants en gros étaient-ils suffisamment rémunérateurs pour qu'ils fussent encouragés à ne pas rechercher d'autres débouchés ? Leur fidélité, pendant plusieurs années consécutives aux commerçants lyonnais semblerait motiver une réponse résolument affirmative et par conséquent une satisfaction complète. Néanmoins pour que des bons prix fussent obtenus, il fallait plusieurs conditions : d'abord que le marché ne fut pas trop amplement approvisionné, c'est-à-dire que les arrivages fussent réguliers et en rapport d'équilibre avec les ventes probables (2) ; ensuite que les fruits apportés fussent des

---

(1) C'est ce que nous avons vu arriver plusieurs fois avant la guerre, pour la récolte des cerises, lorsque le propriétaire ne trouvait pas à les vendre plus de 5 francs les 100 kilos. A ce prix, pour réaliser un bénéfice, après le paiement du salaire du récoltant, il aurait fallu pouvoir en cueillir plus de 100 kilos par jour et par homme ; or, à moins de cerisiers nains, la chose n'est pas possible.

(2) Nous n'entendons pas vouloir dire autre chose. Car c'est une erreur que commettent trop souvent les consommateurs non initiés, lorsqu'ils prétendent que les habitants de nos campagnes font la

produits de premier choix ; puis qu'ils soient « marchands » pour l'acheteur, c'est-à-dire susceptibles d'être emballés et expédiés ; enfin que les convois de fruits soient, au départ de la propriété, aussi importants que possible, pour que les frais généraux occasionnés par le transport de la campagne à la ville, soient répartis sur une plus grande quantité de kilos de marchandises déplacées.

Remplissant ces conditions, les fruits, classés suivant leur catégorie, en 1er, 2e, 3e ou 4e choix, étaient susceptibles — qu'ils fussent vendus sur place à la criée ou qu'ils fussent expédiés et vendus dans des localités éloignées — d'atteindre, malgré les inconvénients de ces procédés, des prix qui, pour l'organisation de l'époque, étaient considérés comme les mieux et les plus équitablement établis.

Quels griefs la vente à un commerçant en gros du marché de Lyon encourait-elle de la part du producteur ?

Ils étaient principalement au nombre de trois.

D'abord les voyages à Lyon, si dispendieux et si redoutés déjà dans le procédé précédent, étaient multipliés.

Puis le libre jeu des enchères troublé par une entente

---

disette sur le marché au détriment de l'abondance, pour favoriser leurs intérêts. Tirant argument des prix plus élevés qu'occasionne une demande plus abondante que l'offre, ils concluent que le bénéfice du producteur augmente en proportion de l'augmentation des prix. Or, l'expérience rurale ne démontre-t-elle pas que les frais généraux restant les mêmes pour une moindre récolte, ceux-ci sont, en ce cas, proportionnellement plus élevés que répartis sur une récolte plus forte; et que la hausse des prix due à la rareté de la marchandise est moins rémunératrice que l'abondance, avec des cours bien tenus ? Vaches maigres ou vaches grasses nuisent ou profitent également au producteur et au consommateur, mais laissent l'intermédiaire indifférent.

préalable entre acheteurs à la criée pouvait entraîner une brusque chute des cours.

Ensuite les fruits expédiés par le marchand en gros bénéficaient, au moment du réglement du producteur, tout au plus du cours moyen auquel les différents « choix » apportés par lui avaient été cotés sur la place de destination.

Troisième procédé. — *Vente par le producteur isolé à un intermédiaire local*

C'est au premier de ces inconvénients — plus sensible que les autres parce qu'on en souffrait depuis plus longtemps — que remédia le troisième procédé de vente, *la vente directe du producteur isolé à un commerçant local.* Il fut réalisé par l'apparition d'une profession inconnue jusque-là dans le village, à laquelle on donna le nom d' « *emballeur.* »

Ces emballeurs, dont il y eut jusqu'à trois dans la commune, étaient des propriétaires qui, comme leurs compatriotes, avaient pâti des trajets à Lyon. Comme eux, ils savaient les frais qu'ils entraînaient, les fatigues qu'ils provoquaient, la désorganisation qu'ils amenaient dans la maison. Plus prévoyants que les autres, ils sentirent que l'augmentation croissante du rendement des arbres fruitiers, de plus en plus en plein rapport et plantés, ne feraient que multiplier les occasions de voyages et grever les exploitations. Plus doués peut-être que la masse, d'aptitudes commerciales, dont ils avaient vu les exigences au contact des marchands en gros de Lyon, chez lesquels ils portaient leurs fruits et qu'ils avaient vu à l'œuvre, ils tentèrent la fortune en devenant commerçants. Leur installation, qui allait alléger les exploi-

tations du souci, de plus en plus lourd, du transport des fruits à Lyon et permettre de trouver *sur place* un débouché à une marchandise essentiellement délicate et périssable, dont il y a intérêt à faire argent le plus rapidement possible, fut considérée comme venant à une heure très opportune et en général bien accueillie.

Néanmoins croire que malgré les avantages incontestables qu'offraient les emballeurs, le premier qui fonctionna comme tel, eut dès la première année de son installation toute la clientèle du pays, serait méconnaître l'état d'esprit de nos populations rurales françaises, plus réalistes que confiantes.

Une institution, en effet, qui, théoriquement, *doit* être bonne parce qu'elle remédie aux imperfections d'une précédente, n'est pas pour cela par elles adoptée. Il faut qu'elle fasse elle-même, par la pratique, la preuve de son excellence. Aussi, concurremment à la vente aux emballeurs, les ventes aux commerçants de Lyon et à la clientèle de particuliers continuèrent-elles d'être utilisées. Elles le furent surtout par les gros producteurs pour lesquels les déplacements étaient relativement moins onéreux, tandis que les petits producteurs, apprenant le chemin de sa maison, constituaient le premier noyau de la clientèle de l'emballeur. La masse attendit qu'il eut fait ses preuves sur une petite échelle pour faire des affaires avec lui. Toutefois comme un besoin réel avait présidé à la naissance de l'emballeur local, celui-ci n'eut pas de peine, même en achetant rapidement les fruits un peu moins chers que les commerçants lyonnais, à s'attirer une clientèle de récoltants lui permettant de réaliser un beau chiffre d'affaires.

A qui les emballeurs revendaient-ils les fruits qu'ils avaient achetés ?

Les commerçants en gros de Lyon furent leurs pre-

miers clients, parce que nos emballeurs, comme producteurs, avaient déjà été en relations d'affaires avec eux. Ceux-ci, du reste, avaient tout intérêt à s'approvisionner chez les emballeurs et à leur offrir un prix leur permettant de réaliser un bénéfice de quelques centimes par kilo, car les commerçants lyonnais trouvaient avec eux le double avantage : de régulariser les arrivages sur le marché de Lyon en centralisant la plus grande partie des fruits d'une même localité ou de plusieurs localités ; d'économiser la main-d'œuvre et les manipulations nécessaires en apportant des fruits déjà sommairement triés.

La place de Lyon demeura le principal débouché des emballeurs locaux, jusqu'au jour où ceux-ci furent assez heureux pour se constituer, à leur tour, par leurs relations, des voyages et une adroite publicité, une clientèle aussi éloignée que possible du centre de production. Grâce à cette exportation intérieure, voire même extérieure de la marchandise, ils obtinrent des prix très rémunérateurs. Les bénéfices réalisés par eux étaient même d'autant plus importants que leurs prix d'achat des fruits étaient loin d'être toujours augmentés en proportion des prix de vente plus élevés qu'ils obtenaient de leurs nouveaux clients. Nous ne pouvons donner une meilleure preuve de la marge de leurs bénéfices qu'en rappelant la concurrence qu'elle fit naître et l'existence simultanée de trois emballeurs à Millery.

Pour se tailler leur clientèle auprès des récoltants aux côtés de leurs concurrents, les nouveaux venus n'hésitèrent pas à augmenter de quelques centimes par kilo les prix d'achat à la propriété, jusqu'au jour où, à la suite d'une entente, tacite ou explicite, ils achetèrent tous au même prix.

Ne voulant pas expliquer par la seule entente, aussi

facile que l'explication elle-même est insuffisante, des commerçants locaux, les prix infimes que ceux-ci payèrent parfois aux producteurs, il nous faut trouver d'autres raisons.

Citons d'abord l'application des lois du moindre effort et de la force de l'habitude que les emballeurs vérifièrent chez leurs compatriotes dont une grande partie, heureuse d'être débarrassée du souci du transport de leurs fruits à Lyon, payait la disparition en acceptant les prix les plus inférieurs sans discussion. Les emballeurs spéculèrent sur ces dispositions qui leur dictèrent souvent les cours d'achat.

Certains vendeurs, il est vrai, reprirent le chemin de la grande ville, plutôt que de subir leur loi. Mais les plus petits producteurs pour lesquels une semblable détermination n'était pas aussi facile à prendre, durent passer sous les fourches caudines des agents locaux sous peine de voir leurs marchandises, périssables entre toutes, demeurer sans utilisation, faute d'une vente en temps opportun.

Mais si la suppression d'un effort et la force de la nouvelle habitude prise secondèrent les emballeurs dans l'établissement de leurs prix d'achat, ces deux causes morales se trouvèrent en coïncidence avec une cause économique, plus déterminante encore des prix à offrir : une production de plus en plus considérable. Une offre locale surabondante en présence d'une demande moindre ne pouvait aboutir qu'à l'avilissement des cours. Véritablement débordés par l'afflux des milliers de kilos de fruits qui leur étaient journellement apportés, les emballeurs craignirent que de telles quantités, ne trouvant pas leurs débouchés ou les trouvant mal, ou leur restassent pour compte ou les induisissent en perte. Aussi pour limiter leurs pertes éventuelles achetèrent-ils au plus

bas (1). Si l'on pense, en outre, que les emballeurs, à l'origine simples propriétaires, n'étaient organisés ni pour expédier rapidement les fruits, ni pour les conserver quelques jours dans de bonnes conditions de fraîcheur, on comprendra sans peine qu'ils aient toujours tendu à ce que ce stock, indésirable, de marchandises, susceptibles de se détériorer en quelques heures, ait la moindre valeur possible.

S'imaginer cependant que les emballeurs virent régulièrement se réaliser leur hantise de stocks considérables de marchandises invendues et faire de mauvaises affaires serait une erreur. S'il en avait été ainsi, ils auraient cessé leur commerce et enlevé à quiconque l'idée de l'entreprendre à son tour. Sans nier toutefois que chaque année quelques milliers de kilos aient pu leur occasionner des pertes, comme invendables, invendus ou mal vendus, il était au contraire de notoriété publique que les bénéfices qu'ils réalisaient sur la vente des fruits, expédiés dans de bonnes conditions, étaient si considérables qu'ils compensaient largement le manque à gagner qu'ils subissaient sur les autres. Le chiffre de leurs bénéfices qui se chuchotaient dans le pays, à quelques sommes exagérées que l'envie qu'elles suscitèrent ait pu les faire atteindre, était, en réalité, assez respectable pour que les producteurs les moins avides et les moins entreprenants crient à l'exploitation et songent à « faire quelque chose » (2).

---

(1) Nous pourrions citer certaines années d'avant-guerre, de production moyenne où des fruits de belle qualité furent achetés 10 fr. les 100 kilos.

(2) Si l'on prend pour base les quelques chiffres *moyens* suivants, et tous en général favorables à l'emballeur, on peut se faire une idée du bénéfice, tant brut que net, réalisé par lui avant la fondation de la coopérative.

Supposons un emballeur achetant 20.000 kilos de fruits, pendant la

Du jour où les producteurs se rendirent compte que la profession d'emballeur était si lucrative, il leur sembla qu'elle était responsable de la mévente de leurs fruits, que c'était d'elle que venait tout le mal. Dès lors, les avantages qu'ils avaient trouvés dans l'installation de ces nouveaux commerçants furent oubliés pour ne plus laisser tangibles que leurs inconvénients, révélés par l'expérience, et dont ils étaient victimes.

La situation apparut donc très claire aux producteurs de Millery.

Le bénéfice facile et rapide, prélevé sur la marchandise au détriment du producteur, est trop considérable par rapport aux avantages que procure l'emballeur local. Les procédés de vente précédemment employés ne correspondant plus aux exigences de la production et à l'amplitude du marché, y revenir ne remédierait pas à la situation. La nécessité de chercher et de trouver un procédé de vente nouveau mieux adapté aux circonstances s'impose donc impérieuse.

---

saison, au prix moyen de 25 francs les 100 kilos, et les revendant 75 francs les 100 kilos; son bénéfice brut sera de

$$75 \times 200 - 25 \times 200 = 10.000 \text{ fr.}$$

En défalcant de cette somme : 1° 0,10 par kilo pour frais d'emballage, de manutention et de transport à la gare, soit $0{,}10 \times 20.000 = 2.000$ fr.; 2° 750 francs représentant 3.000 kilos de fruits achetés 0 fr. 25 le kilo et demeurant entièrement pour compte, il reste encore comme bénéfice *net*

$$10.000 - 2.000 - 750 = 7.250 \text{ fr.}$$

Or, avant 1909, époque où l'argent avait encore quelque valeur, cette somme était, aux yeux des petits propriétaires ruraux, considérable. Elle leur paraissait d'autant plus importante qu'elle rémunérait le travail de l'emballeur, l'un des leurs au surplus, pendant la seule saison fruitière, c'est-à-dire trois mois environ. L'argent gagné pour un service si rapidement rendu et si facilement exécuté leur semblait donc en disproportion par trop flagrante « *Inde iræ* ».

CHAPITRE III

Vicissitudes de la fondation de la Coopérative

De l'intelligence des besoins d'une situation à l'application du remède qui lui convient, la distance est considérable. Que les fondateurs de la coopérative aient surmonté les difficultés que toute institution similaire rencontrerait dans une commune rurale, cela prouve ce que peuvent la persévérance et la volonté d'aboutir.

§ I. — *Influence sociale bienfaisante des Syndicats agricoles.*
§ II. — *Modes d'organisation proposés.*
§ III. — *Projet adopté.*

§ I. — Influence sociale bienfaisante des Syndicats agricoles

Des explications qui viennent d'être données, il résulte qu'à l'automne 1909, le Millerot producteur de fruits n'était pas satisfait du gain qu'il retirait de la vente de cette récolte. Et, fait intéressant à noter, lui, habituellement si jaloux du secret de ses affaires, osa faire part à son voisin de ses mécomptes. Il n'en incrimina ni l'in-

clémence du ciel, ni la mauvaise qualité de ses produits, ni l'impossible acclimatation dans le pays d'une culture nouvelle, mais la défectuosité du procédé employé pour la vendre.

Sous l'influence profondément éducatrice des résultats de l'*Union du Sud-Est des Syndicats Agricoles*, dont Millery possédait une section, dans les échanges de vue professionnels des cultivateurs sur la question, il apparut vite que la défectuosité du dernier procédé employé résidait principalement : 1° dans l'isolement du vendeur vis-à-vis de l'acheteur; 2° dans l'existence d'un intermédiaire supplémentaire par la présence de l'emballeur acheteur. Les conditions avantageuses que le Syndicat agricole consentait à ses membres lorsqu'il leur cédait certaines marchandises, des engrais par exemple, ne provenaient-elles pas en effet du groupement des commandes et de la réduction au minimum, quelquefois même de la suppression complète du nombre des intermédiaires? Si pour l'*achat* des marchandises la mise en contact aussi directe que possible du producteur et de l'acheteur groupé était avantageuse au cultivateur, qui est-ce qui s'opposerait que dans la *vente* de ses produits, le groupement du cultivateur et des rapports, aussi voisins que possible, avec le consommateur ne produisissent le même résultat?

C'est pour étudier cette question que les Millerots, faisant un second pas dans la voie de l'association, se réunirent pour nommer une Commission à laquelle fut confié le soin de rechercher les moyens pratiques de réalisation des principes, auxquels la plus grande majorité adhérait dans son for intérieur.

Lutter contre les tendances paresseuses de ceux qui, comme le poète latin, disent :

Video meliora proboque deteriora sequor,

entretenir les bonnes dispositions des autres, utiliser les idées fécondes des novateurs, transformer les velléités en actes fut la tâche première, et combien ardue ! à laquelle se livra la Commission d'Etudes pendant l'hiver 1909, avant de pouvoir soumettre, au printemps 1910, un projet viable à l'approbation de l'Assemblée générale. Tâche d'autant plus ardue que la Commission, miroir des tendances générales de la masse qu'elle reflétait fidèlement, comptait, parmi elle, des enthousiastes, des timides et des tièdes, mais tâche facilitée aussi, à l'égard des solutions à prendre, par ce panachage de tempéraments aussi bien que d'idées politiques ou religieuses qui donnerait à chaque unité de la masse la garantie que les objections qu'elle aurait pu présenter à telle proposition, l'avaient certainement été par le mandataire le plus semblable à lui. Ainsi l'institution, issue des délibérations de la Commission et ratifiée par la collectivité serait véritablement l'œuvre de la collaboration de tous, destinée à l'amélioration matérielle du sort de chacun et dégagée de toute préoccupation d'intérêts de partis, politique ou religieux.

Confiantes d'ailleurs, dans la logique et le bon sens de leurs collaborateurs dans la Commission, certaines personnalités particulièrement entreprenantes, indépendantes et entraînantes, sur lesquelles on se serait peut-être volontiers déchargé de tout le travail d'élaboration, arrivèrent-elles aux séances sans plan préconçu, décidées à n'être que des « animateurs », des conseillers ou des guides pour que l'outil que l'on forgeait portât bien la marque personnelle de l'ouvrier et fût taillé à la mesure de ceux qui devaient le manier (1).

---

(1) Il nous faut signaler ici, pour être juste et impartial, combien furent fécondes, à tous égards, les idées semées sur la question des associations de producteurs, par des membres de la Chronique sociale

§ II. — Modes d'organisation proposés

Si le problème que la Commission d'études avait à résoudre apparaissait simple dans son exposé et se réduisait à substituer le groupement à l'isolement et à diminuer le nombre des intermédiaires entre producteurs et consommateurs, il n'en était pas de même de la modalité à trouver, surtout pour la première de ces opérations.

Les notes écrites, à notre gré trop rares et trop incomplètes de certains membres de la Commission, mais remplacées heureusement, dans leur carence, par les souvenirs nombreux et vivaces de ceux qui en firent partie, nous éclairent d'une façon fort intéressante ces vicissitudes. Elles dénotent de l'effort vraiment méritoire que firent nos populations rurales, particularistes impénitentes, pour arriver à la conception, puis à la réalisation de l'institution qui, depuis onze ans maintenant, fonctionne avec un succès croissant dans leur commune.

Examinons l'importance de cet effort.

L'idée de se grouper sous la forme coopérative fut la première qui vint tout d'abord à l'esprit de plusieurs. Suggérée par l'exemple de l' « Union Agricole des Alpes et de Provence (1), qui l'avait employée pour grouper des producteurs d'olives (à Coudoux et à Gilette), de fleurs d'oranger (à Vallauris), de fruits (à Roquevaire), de vins (dans le Var et l'Hérault), la Coopérative semblait devoir offrir les avantages que recherchaient leurs protagonistes millerots.

---

de France et de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles, au cours des conférences qu'ils vinrent faire à Millery pendant le cours de l'hiver 1909-1910.

(1) Voir le *Social*, organe de la Chronique sociale de France, du 27 février 1910.

Certaines de ces coopératives, en effet, *achètent* aux producteurs leurs récoltes qu'elles se chargent de revendre au mieux des intérêts de la coopérative dans des marchés passés avec des organisations commerciales aussi près que possible du consommateur. L'isolement du producteur et l'élimination des intermédiaires, sont donc ainsi réalisés. Mais cette modalité de coopérative avait, aux yeux de certains membres de la Commission, de graves inconvénients.

Tout d'abord, le mot lui-même de coopérative était suspect. Une boulangerie ayant fonctionné sous ce nom, en 1870, n'avait donné que des déboires. Et sans rechercher si cette boulangerie coopérative avait péri par des fautes dont on pourrait éviter le retour dans l'organisation de la nouvelle, ses adversaires utilisaient les mauvais souvenirs laissés, sous ce nom, par l'ancienne institution pour faire écarter cette forme d'association. Il est vrai, d'ailleurs, que sous la forme préconisée de coopérative achetant pour revendre, l'abus de confiance dont on avait souffert dans la boulangerie coopérative pouvait se renouveler puisque, pour assurer le payement des achats effectués par la Coopérative fruitière envisagée, il fallait constituer un *capital*. En outre, troisième inconvénient, l'organisation projetée, par l'effort financier qu'elle supposait, enchaînerait à son sort les membres souscripteurs d'une façon qui paraissait excessive à des esprits individualistes, soucieux avant tout de sauvegarder leur liberté d'action, c'est-à-dire de se retirer, pour le cas où l'affaire ne marcherait pas selon leur gré.

Tels étaient les griefs de principe qui étaient faits à la Coopérative sous la forme proposée de prime abord et qui la firent écarter.

A ceux qui les portaient, deux autres formes de groupement paraissaient préférables, en elles-mêmes, et par

les résultats satisfaisants qu'elles avaient donnés à ceux qui les avaient employées.

La première de ces deux formes était encore une forme coopérative, mais dans laquelle, au lieu d'acheter aux producteurs et de revendre au mieux des intérêts de la Société, sauf à user des bénéfices qui avaient pu être réalisés, conformément aux Statuts, on se contentait de grouper les producteurs pour la vente et de ne les payer de leurs marchandises qu'*après la vente*. Simple organisme de vente et non d'achat, la coopérative en ce cas ne sollicitait le concours d'aucun capital. Et c'était là un avantage très important pour nos populations rurales, toujours un peu timorées quand il s'agit de s'intéresser à une affaire commerciale. Certaines associations du Midi, au nombre de celles que nous avons énumérées plus haut, employaient ce procédé.

Plus séduisant encore aux yeux des plus indépendants des membres de la Commission paraissait être le procédé employé dans la commune de Courzieu (Rhône). Ne groupant que les envois pour bénéficier de marchés plus larges et de conditions de transport plus avantageuses, tout en laissant à chaque membre la responsabilité complète et entière de sa marchandise, tant au point de vue de l'emballage que du prix de vente, l'association de Courzieu, dont le président vint à Millery exposer très simplement le fonctionnement, parut un moment être la grande favorite des membres de la Commission. *Aucun risque* n'était à courir puisque l'on n'engageait aucun capital; *minimum de frais* puisque ceux-ci, abaissés à la plus extrême limite par les tarifs des chemins de fer applicables et la collaboration de tous, étaient répartis sur la tête de chacun au prorata de l'importance de ses envois; *maximum de rendement* par les marchés meilleurs que l'Association permettait de trouver, et, chose

particulièrement appréciable, attribution certaine à l'auteur du meilleur et plus bel envoi, du prix exact de vente de sa marchandise sur le marché, puisque chacun en restait responsable. Au-dessus de ce procédé de vente, finissant chaque année et renaissant tous les ans, dans lequel on bénéficiait, apparemment, de tous les avantages de l'Association, en conservant néanmoins tous ceux de la liberté, il semblait que rien ne put être imaginé. La plus grande somme d'avantages par le minimum d'association et le maximum de liberté, n'était-ce pas là une formule de nature à tenter des populations violemment individualistes dans leur première tentative de groupement? Leur conseiller de l'appliquer n'aurait-ce pas été faire preuve non seulement d'opportunisme intelligent mais de sagesse et de bon sens en se souvenant qu'à la campagne moins qu'ailleurs : « Natura non facit saltus ». Les pousser à tenter une organisation qui serait en opposition flagrante avec leurs tendances n'était-ce pas courir à un échec de nature à compromettre dans l'avenir tout essai d'association?

Et pourtant ce ne fut pas ce procédé qui semblait si bien correspondre à leurs désirs et s'adapter à leurs goûts qui triompha finalement au sein de la Commission et devant l'Assemblée générale des producteurs.

§ III. — Projet adopté

Par l'examen judicieux des procédés de vente en commun qu'ils connaissaient autant que par une générosité et une largeur de vues qui firent honneur aussi bien à la hardiesse de ceux qui les insufflèrent qu'à l'intelligence de ceux qui les partagèrent, les membres de la Commission finirent par élaborer un projet d'organisation tout à fait original, dans lequel, par le groupement des pro-

ducteurs et la diminution du nombre des intermédiaires, on pouvait non seulement « gagner de l'argent » mais encore collaborer réellement et efficacement à l'œuvre commune, faire part de ses remarques personnelles, s'entr'aider mutuellement pour que le travail de chacun profite à tous, pour le plus grand avantage de la collectivité nouvelle qu'on se proposait de faire naître.

La majorité des membres de la Commission se rallia autour des idées suivantes :

I. — Sous le nom de Coopérative des Producteurs de Millery, désormais adopté sans répulsion, il est fondé une Société de vente des fruits.

II. — La Société n'achetant pas les fruits, mais les vendant simplement pour le compte de ses membres aucun capital n'est nécessaire.

III. — Les comptes sont réglés par la Coopérative, après la vente, au prorata des quantités et des qualités fournies, déduction faite des frais généraux.

IV. — Chaque coopérateur s'engage à rester au moins trois ans dans la Société (1).

Au mois de mars 1910, une Assemblée fut provoquée à la mairie pour permettre à tous ceux que la question intéressait de prendre connaissance des travaux de la Commission et leur demander si, approuvant les idées générales, il y avait lieu de mettre définitivement au point le fonctionnement de l'institution projetée. A l'appel de la Commission, presque tous les propriétaires de Millery (2) répondirent et 65 adhérents furent obtenus

---

(1) Nous croyons préférables, pour éviter des redites, de ne mentionner ici que les idées générales autour desquelles l'accord se fit au sein de la commission, et de reporter au chapitre sur le fonctionnement pratique de la Coopérative, l'examen des oppositions qui naquirent sur les points de détail, au fur et à mesure que nous les étudierons.

(2) Nous rappelons que Millery compte 260 exploitations agricoles.

séance tenante. Comme, d'après les probabilités les plus optimistes, on escomptait à 20 ou 25 les ouvriers de la première heure, ce chiffre fut considéré comme un succès, la fondation de la coopérative décidée et le contentieux de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles, prié de rédiger les Statuts, en tenant compte des idées générales auxquelles on venait de souscrire (1).

Dès que les Statuts furent élaborés, une Assemblée générale des Coopérateurs fut convoquée pour les approuver et nommer les membres du Conseil d'administration. Dès lors, en mai 1910, la Coopérative des Producteurs de Millery était prête à fonctionner.

Examinons comment juridiquement et pratiquement, elle l'était?

---

(1) Les statuts de la Coopérative se trouvent en annexes, à la fin de cette étude.

DEUXIÈME PARTIE

ORGANISATION JURIDIQUE

CHAPITRE PREMIER

Forme et Administration

La législation en vigueur en 1910 a permis de constituer la Coopérative de Millery sous la forme d'une Société civile sans capital, mais, *en fait,* la nature de ses opérations l'incorpore dans le cadre des Sociétés coopératives.

Au point de vue économique, la Coopérative de Millery n'est pas « stricto sensu » une Coopérative de production, c'est une Société de vente de produits.

§ I. — *Forme légale. Nature juridique et économique de la Coopérative.*
§ II. — *De sa personnalité et de sa capacité juridique.*
§ III. — *Des droits et des devoirs des Sociétaires.*
§ IV. — *Du Conseil d'administration.*
§ V. — *De l'Assemblée générale.*

§ I. — De la forme légale de la Société coopérative. Sa nature juridique et économique

Les idées générales autour desquelles les partisans de la fondation d'une organisation pour la vente des fruits s'étaient réunis conditionnèrent la forme légale de l'institution désirée. Le Comité de Contentieux de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles estima, en effet, qu'une Société, conçue selon les termes des articles 1832 et suivants du Code Civil donnerait satisfaction en même temps qu'une assise légale solide, aux intentions d'agriculteurs qui voulaient se grouper, mais sans risquer de capitaux ni faire le commerce.

L'institution qui fonctionne à Millery est donc essentiellement une Société par sa formation, par son objet et par son but. Sous ces trois aspects, elle répond aux exigences des articles 1832, 1833 et 1834 du Code Civil.

La volonté des parties de fonder une Société résulte des termes de l'article premier des Statuts.

L'adhésion des contractants est constatée par l'engagement qu'ils prennent de se soumettre aux Statuts, engagement souscrit sur l'original, sur timbre de ceux-ci, dont un exemplaire leur est délivré.

La rédaction écrite de la Société est faite par les Statuts.

Les choses mises en commun sont les produits agricoles apportés par chaque sociétaire, que la Société a pour objet de vendre (art. 2).

Le but que la Société se propose est la répartition du prix de vente des produits mis en commun. L'activité de la Société profite également à tous ses membres.

Société, la Coopérative est encore une *Société civile*, non seulement par sa forme, mais par la nature des opérations qu'elle fait : elle vend les produits agricoles de

ses membres, acte essentiellement civil. N'achetant pas les fruits pour les revendre, la Coopérative a donc pu se fonder sans capital, et éviter de devenir une Société commerciale.

A cette situation elle doit différents avantages, en plus de celui de n'avoir pas de capitaux à trouver et a rémunérer.

Société civile, la Coopérative n'a pas eu à publier le contrat qui l'a constituée; elle n'est pas astreinte aux obligations des Sociétés commerciales en ce qui concerne les livres de commerce; le régime de la faillite ne lui est pas applicable, les tribunaux de commerce ne sont pas sa juridiction quand elle est attaquée en justice; les impôts dont sont frappés les commerçants ne l'atteignent pas. Avantage positif, enfin la Coopérative, société civile, peut bénéficier des avances de la Banque de France faites par l'intermédiaire des Caisses régionales de Crédit et autorisées par la loi du 29 décembre 1906. Or nous verrons combien cette faculté a été employée par la Coopérative de Millery et les services qu'elle lui a rendus.

Ni Société commerciale, en raison de sa forme et de la nature de ses opérations, ni Association aux termes de la loi du 1er juillet 1901, en raison de son but lucratif, la Coopérative de Millery est une *Société civile sans capital.*

Les termes catégoriques de l'article premier de la loi du 7 mai 1917, relative aux *Coopératives de consommation* qui ne sont réputées telles que si elles sont à personnel et à capital variables et constitués conformément au Titre III de la loi du 24 juillet 1867, s'appliquent-ils d'une façon générale à toutes les Coopératives? Et par conséquent la soumission au Code Civil et l'absence de capital enlèvent-elles à notre Société son caractère juridique de Coopérative? Nous ne le croyons pas. La loi du

29 décembre 1906, autorisant des avances aux Sociétés coopératives agricoles, est la charte à consulter en la matière. Or l'article 4 de cette loi n'impose aux coopératives agricoles *aucun régime juridique spécial.* Au surplus, le but et les conditions de vente de notre Société en font bien réellement une Coopérative. Si, au point de vue juridique, le caractère coopératif peut être discuté, nous ne croyons pas qu'il puisse l'être au point de vue économique.

Peut-on ranger la Coopérative de Millery dans les Coopératives de production au sens économique du mot.

Qu'entend-on habituellement par Coopérative de production? La Coopérative de production, au sens exact et économique du terme, est celle qui se propose par la collaboration manuelle et financière de ses membres, de produire des articles déterminés, dans l'intention de supprimer le bénéfice de l'entrepreneur. Telle la « Mine aux Mineurs » de Monthieux ou la «Verrerie ouvrière d'Albi », pour n'illustrer notre définition que de deux exemples classiques. Tel serait le cas, appliqué à l'agriculture, d'ouvriers agricoles qui prendraient à ferme une exploitation pour s'en adjuger tout le profit, par l'apport commun de leur main-d'œuvre et de leurs capitaux.

Est-ce là le fait de la Coopérative de Millery? Nullement. Par la Société coopérative qu'ils ont fondée, les membres n'ont aucunement entendu changer leur mode *individuel* de culture, ils n'ont pas voulu substituer à leur gestion, la gestion de la Coopérative, ils continuent de produire à leurs risques et périls, et sous leur propre responsabilité, malgré l'existence de la Coopérative.

Quelle est donc la nature de cet organisme ? Puisque la Coopérative des Producteurs de Millery n'est pas une coopérative de production au sens économique du mot, puisque, malgré elle, subsiste le profit de l'entrepreneur

agricole, doit-elle être encore classée parmi les coopératives? et sous quel vocable économique peut-on la comprendre?

Si la Coopérative des Producteurs de Millery n'est pas une coopérative de production puisqu'elle laisse subsister la rémunération de l'entreprise agricole, elle mérite néanmoins d'être rangée parmi les coopératives, d'abord parce qu'elle fonctionne avec les produits de ces membres, puis parce qu'elle supprime un intermédiaire; enfin parce qu'elle distribue les prix de vente à ses sociétaires au prorata de leurs apports en marchandises.

Au point de vue économique, et d'une façon certaine, l'institution que nous étudions est une coopérative. Mais comme elle ne doit pas être considérée comme une coopérative de production au sens exact du mot, il y a lieu de la classer dans une catégorie spéciale à laquelle pourrait être donné le nom de « Coopérative de Vente » ou d' « Ecoulement de Produits » (1).

Régie par les principes du Code Civil, son caractère juridique ne présente ni difficultés, ni originalités; aussi n'y insisterons-nous pas dans cette étude, où nous voudrions nous efforcer de mettre en relief le côté humain et positif de l'institution.

§ II. — De la personnalité et de la capacité juridique de la Coopérative

Société civile, la Coopérative invoque comme telle le bénéfice de la jurisprudence qui, depuis 1891, reconnaît

(1) Cette très judicieuse distinction nous a été suggérée par M. Voron, vice-président, délégué de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles. Qu'il veuille bien trouver ici l'expression de notre reconnaissance pour l'empressement si bienveillant avec lequel il a toujours mis sa compétence à notre disposition.

la personnalité à cette société. Et, conséquences de cette personnalité :

L'actif social n'est point indivis entre les associés, la masse des biens qui le compose constitue un patrimoine ordinaire dont la propriété appartient à l'être fictif qu'est la Coopérative;

Le droit des associés sur l'actif social est mobilier, quoique la Coopérative possède des immeubles;

L'actif social est le gage exclusif des créanciers de la Société;

La compensation n'est pas possible entre ce qui est dû à la Société par un tiers et ce qui est dû à ce tiers par la Société, et inversement.

La nature du droit de chaque sociétaire sur l'actif social est un droit de créance tombant dans l'actif de la communauté de biens pouvant exister entre le Sociétaire et sa femme, et susceptible de se diviser entre ses héritiers.

Société civile munie de la personnalité, la Coopérative, au point de vue juridique, est un être fictif représenté par son Conseil d'administration capable d'agir en son nom suivant les principes du Code Civil pour autant qu'il n'y est pas dérogé par les Statuts. L'étude des pouvoirs du Conseil d'administration nous mettra à même de voir tout ce que la Coopérative est capable de faire, dans le domaine des actes d'administration et d'aliénation.

§ III. — Des droits et des devoirs des sociétaires

Admission — Exclusion — Décès — Contrôle

L'admission dans la Coopérative entraîne pour tous

ses membres — fondateurs ou adhérents ultérieurs (1) — le devoir de se conformer aux Statuts, auxquels ils ont souscrit.

Ce devoir général comporte pour chaque sociétaire des obligations envers la Société et des obligations envers les tiers.

A. — Envers la Coopérative, chaque sociétaire est tenu d'être effectivement un *producteur* et de résider à Millery (art. 6 nouveau des Statuts); de n'apporter à la Coopérative que ses fruits marchands et les siens seuls (art. 13 nouveau) (2); de ne pas contracter d'engagement au nom de la Société (art. 8); de supporter éventuellement les dettes de la Société proportionnellement à la valeur totale des produits vendus pour lui dans les deux dernières années (art. 4 nouveau); de ne pas se retirer de la Société de mauvaise foi et en temps inopportun (art. 6 nouveau).

B. — Envers les tiers, chaque coopérateur répond solidairement et indéfiniment des obligations de la Société (art. 4).

Cette dérogation à l'article 1862 du Code Civil a été insérée dans les Statuts, pour suppléer à l'absence de capital social et offrir une garantie aux créanciers de la Coopérative. Elle était d'ailleurs postulée par le décret du 26 août 1907 (article 11), si la Coopérative voulait bénéficier du crédit agricole, tel qu'il était organisé par les lois du 31 mars 1899 et 29 décembre 1906 (art. 4).

L'obligation de répondre solidairement et indéfiniment

---

(1) Les membres fondateurs sont ceux qui ont adhéré aux Statuts dès 1910. Les membres adhérents sont ceux qui n'y ont adhéré que postérieurement. L'admission de ces derniers (dont les droits sont égaux à ceux des membres fondateurs), a été subordonnée à l'acquittement d'un droit d'entrée et à l'agrément de leurs pairs.

(2) La portée pratique de ces trois premières obligations sera étudiée en détail dans le chapitre suivant.

envers les tiers des dettes de la Société qui pourrait très lourdement peser sur les membres de la Coopérative et leur faire regretter de n'avoir pas limité leur responsabilité par la constitution d'une Société par actions n'a jusqu'ici entraîné aucune charge. La raison en est aisée à comprendre. Tant que statutairement fondée pour la vente et la transformation des produits agricoles, la Coopérative, comme elle le fait depuis 1910, limitera ses opérations à la vente des fruits, la responsabilité solidaire et indéfinie des coopérateurs envers les dettes sociales sera légère, la cession de marchandises rendant généralement celui qui s'y livre créancier et non débiteur (1).

Néanmoins, la Coopérative peut être débitrice. Les principaux postes passifs de son bilan sont : le remboursement et les intérêts de ses emprunts à la Caisse Régionale de Crédit, les appointements et les frais de gestion du directeur, les emballages (caissettes, frisure, papier, ficelle, etc.), le loyer du local et ses impôts (2). Ces dettes de la Coopérative étant payées par un prélèvement sur les sommes versées aux coopérateurs, ceux-ci sont donc bien convaincus que leur solidarité indéfinie ne peut jouer ni souvent, ni beaucoup.

Hormis la solidarité indéfinie des coopérateurs envers les tiers et les dispositions spéciales des articles 6 et 13 des nouveaux Statuts, les obligations des coopérateurs en ce qui concerne la répartition des dettes entre eux (art. 4 nouveau), la non immixtion dans la gestion (art. 8) et le

---

(1) C'est ce que certains coopérateurs ont parfaitement compris, au printemps 1920, lorsque quelques-uns d'entre eux désireux d'acheter en commun un alambic, ont fondé une Société par actions à côté et en dehors de la Coopérative.

(2) Depuis 1915, la Coopérative est propriétaire d'un très modeste local dont l'aspect extérieur ne révèle ni que ce soit le siège social de la Coopérative, ni l'importance des affaires qui s'y traitent, mais cette discrétion est appréciée dans le pays.

temps de la démission (art. 6) sont l'application des articles 1853, 1860, 1869 du Code Civil. Elles sont toutes sanctionnées par l'exclusion (art. 6 nouveau *in fine*) prononcée par le Conseil d'administration ou l'Assemblée générale (1).

La contre-partie de ces devoirs des coopérateurs envers la Coopérative, les coopérateurs ou les tiers se trouve dans les différents droits qu'ils possèdent :

1° De participer à chaque règlement, en proportion de leurs apports en fruits, à la distribution des prix de vente en provenant et obtenus par la Coopérative;

2° De participer éventuellement à la répartition de l'actif social ou des réserves dans les mêmes proportions (art. 4);

3° De voter et d'assister aux assemblées générales de la Coopérative;

4° De contrôler les comptes et bilans (article 10).

En quoi la démission, le décès ou l'exclusion d'un Sociétaire modifie-t-il ses droits?

Aux termes de l'article 6, 2° des Statuts, ni la retraite, ni la mort de l'un des Sociétaires n'entraînent la dissolution de la Coopérative.

La Société continue donc malgré l'arrivée de l'un ou de l'autre de ces deux événements.

Par leur démission ou par leur décès, les Sociétaires ou leurs héritiers perdent leurs droits sur l'actif social (fonds social et réserves) (art. 6, 3°) au partage duquel ils ne peuvent pas faire procéder (art. 5). Néanmoins, sociétaire démissionnaire ou héritiers du sociétaire défunt, restent tenus des dettes sociales proportionnellement à la valeur totale des produits vendus par lui ou

---

(1) L'exclusion frappe encore le sociétaire condamné à une peine correctionnelle ou criminelle, et celui qui aura obligé la Société à recourir contre lui aux voies judiciaires (art. 6 *in fine*).

par son auteur dans les deux dernières années qui ont précédé la démission ou le décès (art. 4), sans pouvoir s'immiscer dans l'administration de la Société et en s'en tenant aux comptes du bilan approuvés par l'Assemblée générale. Si la démission a lieu au profit d'un enfant ou d'un héritier présomptif ou si, en cas de décès, l'un des héritiers du défunt est admis à le remplacer, les droits et les charges du Sociétaire démissionnaire ou décédé passent à son héritier (art. 6, 4° et 5°).

Un Sociétaire qui, après avoir affermé sa propriété, reprendrait lui-même son exploitation, redeviendrait membre de la Coopérative dans laquelle il retrouverait tous les droits qu'il y avait acquis avant sa location (art. 6, 6°).

A côté de la démission et du décès, l'exclusion modifie encore les droits des Sociétaires.

Aux termes des Statuts, il semble qu'il y ait deux sortes d'exclusion produisant des effets différents suivant leurs causes : l'exclusion prononcée en vertu de l'article 6 *in fine* et l'exclusion prononcée en vertu de l'article 13, 2° nouveau. L'exclusion de l'article 6 sanctionne la condamnation d'un Sociétaire à une peine correctionnelle ou criminelle, le manquement aux obligations *générales* d'un Sociétaire envers la Coopérative, l'exercice par la Coopérative des voies judiciaires contre un Sociétaire. Cette exclusion entraîne les mêmes déchéances que la démission ou le décès. L'exclusion prononcée en vertu de l'article 13 sanctionne expressément et obligatoirement la vente de fruits en dehors de la Coopérative et la livraison sous son nom personnel des produits d'un non-sociétaire. Or, aux termes de l'article 13, 3°, le Sociétaire convaincu de l'une ou l'autre de ces fraudes « perdra tous ses droits sur les répartitions auxquelles il aurait pu prétendre ».

De la généralité de ces termes, de l'importance que la

Coopérative attache à ce que seuls les produits des Sociétaires, et les leurs seuls, soient vendus par son intermédiaire, de la majorité différente que cette exclusion nécessite pour être sanctionnée par l'Assemblée générale (1), nous tirons argument pour conclure que l'exclusion de l'article 13 entraîne non seulement la perte du droit à la répartition éventuelle du fonds social et des réserves, mais encore la privation du droit de participer aux distributions du prix de vente des fruits apportés à la Coopérative au moment de la découverte de la fraude. Cette rigueur spéciale attacherait davantage les Sociétaires au respect de cet article particulier des Statuts.

§ IV. — Du Conseil d'administration

Conformément aux dispositions générales de l'article 1859 du Code Civil, les Statuts, en leur article 8, stipulant que les Sociétaires ne peuvent engager la Société, il leur appartenait de déterminer les règles de la gestion de la Coopérative. Telle est l'œuvre de l'article 9.

Cet article stipule que la Société est administrée par un Conseil d'administration composé de neuf membres élus pour trois ans par l'Assemblée générale et renouvelables par tiers chaque année. Les premières années le sort désigne les séries sortantes. Les membres du Conseil sont indéfiniment rééligibles.

Chaque année le Conseil élit dans son sein un président, un vice-président, un secrétaire et un trésorier. En cas de décès, de démission ou de vacance pour quel-

(1) Pour sanctionner l'exclusion prononcée par le Conseil d'administration, en vertu de l'article 13, une majorité ordinaire suffit à l'Assemblée générale; tandis qu'une majorité des deux tiers est nécessaire pour sanctionner celle de l'article 6 *in fine*.

que cause que ce soit, le Conseil peut nommer un ou plusieurs administrateurs provisoires en remplacement des manquants : ces administrateurs provisoires restent en fonctions jusqu'à la plus prochaine Assemblée générale qui ratifie leur élection ou pourvoit à leur remplacement.

Le Conseil se réunit tous les mois et plus souvent, s'il est nécessaire, sur la convocation du président ou du vice-président.

Le Conseil d'administration de la Coopérative (Société civile et non Association aux termes de l'article premier de la loi du 1er juillet 1901 — ou Syndicat aux termes de l'article 2 de la loi du 21 mars 1884) a les pouvoirs les plus étendus pour toutes les affaires de la Société. Il peut notamment acquérir tous les immeubles, faire tous les marchés, approuver tous devis, contracter tous emprunts, consentir toutes hypothèques, donner toute quittance et mainlevée, avec ou sans constatations de paiement, retirer tous fonds, intenter toute instance judiciaire et y défendre, transiger et compromettre, nommer et révoquer tous employés, et notamment l'agent local chargé de l'emballage et de l'expédition des fruits, fixer leur traitement et leur rémunération.

Ces pouvoirs énumérés dans le paragraphe 5 de l'article 9 ne sont pas limitatifs mais énonciatifs.

Seules les décisions du Conseil, fixant les retenues à faire sur les ventes, ou établissant des peines contre les Sociétaires en faute, ou déterminant le chiffre des emprunts, doivent être approuvées par l'Assemblée générale.

L'initiative de la modification des Statuts ou de la dissolution de la Coopérative est réservée au Conseil d'administration (articles 14 et 15). En cas de dissolution de la Société, si l'Assemblée générale extraordinaire n'a pas

nommé de liquidateurs, le Conseil d'administration en fonctions à ce moment, est chargé de la liquidation.

Le Président du Conseil d'administration représente la Société vis-à-vis des sociétaires et des tiers. Il signe les actes et titres de correspondance. C'est en son nom ou contre lui que sont dirigées les instances judiciaires où figure la Société.

La signature du président n'oblige la Société qu'autant qu'elle est contresignée par un autre administrateur.

Le président peut être suppléé par le vice-président.

§ V. — De l'Assemblée générale

Mandataires de l'Assemblée générale, les administrateurs tiennent d'elle le pouvoir d'administrer la Société, conformément aux Statuts, et pour que les administrateurs soient effectivement les représentants de l'Assemblée générale, celle-ci se compose de tous les Sociétaires, chaque membre présent y ayant droit à une voix et à une seule (art. 10).

Chaque année il est tenu, du 1er octobre au 31 décembre, une Assemblée générale ordinaire; convoquée par le président par lettre personnelle adressée à chaque Sociétaire, au moins huit jours d'avance, cette Assemblée générale élit les membres du Conseil d'administration en remplacement des membres sortants, fixe le montant de la retenue à effectuer sur les paiements, détermine le montant des emprunts à faire, sanctionne les peines contre les Sociétaires en faute, approuve, après lecture du rapport, les comptes des administrateurs.

Sur ces questions, l'Assemblée générale ordinaire délibère valablement, lorsque la majorité des Sociétaires est présente. Dans le cas où le nombre des présents n'atteint

pas la moitié plus un, une seconde convocation, dans les mêmes formes et délais, est adressée aux Sociétaires, et l'Assemblée générale ainsi constituée, peut statuer valablement quel que soit le nombre des présents.

Les décisions de l'Assemblée sont prises à la majorité des votes exprimés.

Les Assemblées générales extraordinaires sont convoquées par le président par lettre personnelle adressée à chaque Sociétaire. Le préavis de huit jours n'est pas exigé pour ces assemblées. Mais la convocation doit porter l'indication des affaires portées à l'ordre du jour (modification aux Statuts, dissolution de la Société).

L'Assemblée générale extraordinaire ne peut valablement délibérer qu'en présence de la majorité des Sociétaires, et les décisions doivent y être prises à la majorité des deux tiers des présents.

Le vote au scrutin secret dans l'une ou l'autre assemblée est de droit, à moins que l'unanimité des membres présents n'accepte le vote à main levée.

CHAPITRE II

Rapports de la Coopérative avec l'Etat

Pour bien se rendre compte des obligations fiscales qui peuvent peser sur la Coopérative de Millery, il importe de ne perdre de vue ni sa forme légale, ni son objet, ni la nature de ses opérations.

La Coopérative des Producteurs de Millery est, avons-nous exposé au début du chapitre précédent, une société coopérative civile sans capital, ayant pour objet la vente ou la transformation des produits agricoles de ses seuls membres, auxquels sont répartis la totalité des fonds provenant des opérations, sous réserve d'un prélèvement opéré pour couvrir les frais généraux de sa gestion.

Nous examinerons donc successivement dans ce chapitre la situation de la Coopérative vis-à-vis :

1° *Du droit de timbre et d'enregistrement des actes sous seings privés;*
2° *Du droit de timbre sur les titres negociables;*
3° *De l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières;*
4° *De la patente, avant sa suppression;*
5° *De l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et sur les bénéfices de l'exploitation agricole;*
6° *De l'impôt sur le chiffre d'affaires;*

7° *De l'impôt sur les payements, de la taxe de luxe, sur les effets négociables, et de l'impôt sur les bénéfices de guerre.*

I. — Droits de timbre et d'enregistrement de l'acte de société

Société civile, la Coopérative a été, en 1910, constatée par un simple acte sous seings privés rédigé sur papier timbré (1.20) sans être astreinte à l'accomplissement des formalités et au paiement des droits d'enregistrement auxquels la loi du 29 janvier 1918, article 12, soumettrait aujourd'hui une société civile coopérative qui voudrait se fonder sur le même modèle.

II. — Droit de timbre sur les titres négociables

Constituée sans capital, le droit de timbre créé par l'article 14 de la loi du 5 juin 1850 et dû par les sociétés toutes les fois qu'il y a création matérielle d'un titre négociable d'action ou d'obligation n'a pu être perçu non plus que les droits de transfert ou de transmission de ces titres puisqu'ils n'existent pas.

III. — Impôt sur le revenu des valeurs mobilières

L'impôt sur le revenu des valeurs mobilières de la loi du 29 juin 1872 frappant les parts d'intérêts des sociétés de toute nature n'atteint pas les parts d'intérêts dans les sociétés de coopération (art. 2, loi du 1er décembre 1875).

IV. — La Patente

Quelle était avant sa suppression par la loi du 31 juil-

let 1917, art. 1, la situation de la Coopérative de Millery vis-à-vis de la patente ?

Aux termes de l'article 1er de la loi du 15 juillet 1880, pour être astreint à cet impôt il fallait tenir en France un commerce, une industrie ou une profession non exemptée. Les sociétés comme les individus en étaient redevables dès qu'elles consacraient habituellement tout ou partie de leur temps à accomplir les actes, à effectuer les opérations que ce commerce, cette industrie ou cette profession comportait. Mais le fait de ne percevoir aucune rémunération pour les actes faits enlevait à ces actes le caractère professionnel et entraînait la décharge des droits de patente.

« C'est par application de ce principe que s'est for-
« mée la jurisprudence relative aux sociétés de coopé-
« ration. On sait que les coopératives sont des associa-
« tions de personnes participant à une œuvre commune
« en vue d'obtenir dans de meilleures conditions les
« choses nécessaires à la vie, de réaliser une épargne
« ou de tirer un meilleur parti de leurs ressources ou
« de leur travail. Elles ont principalement pour but de
« supprimer les intermédiaires. Les sociétés coopéra-
« tives de consommation visent à la suppression du
« détaillant, celles de crédit à la suppression du ban-
« quier, celles de production à celle du patron. » (1)

Avant la loi du 19 avril 1905 relative à la contribution des patentes (art. 9 et 10) la jurisprudence des tribunaux judiciaires, d'accord avec celle du Conseil d'Etat, reconnaissait le caractère civil et l'exemption de la patente aux sociétés coopératives de consommation qui ne vendaient qu'à leurs membres parce qu'il n'y avait chez

---

(1) *Répertoire de droit français*, Fuzier-Herman, V°. Patentes N°s 101 et s.

elles aucune pensée de spéculation ou de lucre, et que malgré l'analogie de leurs opérations avec celles des commerçants, on ne pouvait les considérer comme exerçant une profession. Par contre, étaient considérées comme commerciales et redevables de la patente, les coopératives de consommation qui vendaient au public, à un prix supérieur au prix de revient. Jouant vis-à-vis de lui le rôle d'intermédiaire, de commerçant, il fallait donc rationnellement l'assujettir aux mêmes impositions que les autres détaillants auxquels elles faisaient concurrence.

Les mêmes principes et les mêmes conséquences s'appliquaient aux coopératives de production. Leur caractère dépendait de la nature de leurs opérations. Commerciales quand elles faisaient des actes de commerce ou qu'elles se rattachaient à l'industrie commerciale, elles étaient astreintes à la patente. Civiles, quand elles avaient pour but une exploitation minière ou agricole, elles en étaient au contraire dispensées.

N'achetant pas pour revendre mais groupant seulement les produits agricoles de ses membres et de ses membres seuls pour les vendre à leurs risques et périls, répartissant intégralement, sauf les prélèvements pour couvrir les frais généraux de sa gestion, entre les sociétaires les sommes provenant des ventes effectuées par elle sans aucune pensée de bénéfice ou de spéculation à son profit, la coopérative ne fait aucun acte de commerce, n'exerce aucune profession.

Ne produisant rien par elle-même pour supprimer la rémunération de l'entrepreneur, la coopérative n'a donc pas davantage le caractère d'industrie que pourrait avoir une société coopérative de production qui n'aurait pas un caractère exclusivement agricole.

Mais, à notre avis, le texte le plus décisif en vertu

duquel la coopérative (1) était exonérée de la patente était l'article 17 de la loi du 15 juillet 1880 qui stipulait en être exemptés « les laboureurs et cultivateurs seulement pour la vente et la manipulation des récoltes et fruits provenant des terrains qui leur appartiennent ou par eux exploités. » (2)

V. — L'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux

Les arguments que nous venons d'exposer pour justifier l'exemption de la patente dont a bénéficié la coopérative de Millery sont également valables, nous semble-t-il, pour expliquer son exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux créé par la loi du 31 juillet 1917 en remplacement de la patente. N'ayant jamais acquitté celle-ci, elle n'a pas à payer celui-là.

Tel ne paraît pas cependant être l'avis de l'administration des Contributions directes qui a demandé au printemps de l'année 1920, au Président du Conseil d'administration de la Coopérative, des renseignements d'une nature telle qu'elle semble vouloir percevoir sur la coopérative l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et ce, pour les années 1917, 1918 et 1919. Les arguments qui ont été donnés à l'Administration des

---

(1) Malgré que dans le processus de vente, la Coopérative ne soit que mandataire des propriétaires agriculteurs, la fiction de la personnalité morale dont elle bénéficie nous oblige d'admettre que c'était la Coopérative et non les producteurs qui étaient exempts de la patente.

(2) Mentionnons ici que les articles 14 des Statuts anciens et 13 des Statuts nouveaux spécifient de la façon la plus nette que *seuls* les produits agricoles des sociétaires doivent être apportés à la Coopérative, et que les nouveaux Statuts ont renforcé la rigueur et la rapidité de la répression de tout sociétaire violant les dispositions de cet article.

Contributions directes, les explications qui lui ont été fournies sur la nature, le fonctionnement et les opérations de la coopérative pour lui démontrer qu'elle ne se trouvait pas légalement imposable aux termes de la loi du 31 juillet 1917 l'ont-ils convaincue ? Les sociétaires de la coopérative voudraient en être assurés. Or, ils ne le sont pas. Ils constatent seulement que depuis la réponse qui lui a été adressée, en juin 1920, jusqu'au jour où nous écrivons ces lignes, l'Administration des Finances n'a pas cru devoir évaluer d'office le chiffre d'affaires de leur association, ni la taxer au double en suite de leur non-déclaration.

Si les sociétaires de la coopérative sont si désireux de connaître à quel parti se résoudra le contrôleur des Contributions directes sur la question de la perception ou de la non-perception de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, ce n'est ni pour intenter un procès à l'administration, dans le premier cas, ni pour se réjouir d'échapper à une charge fiscale, dans le second, c'est parce qu'ils estiment qu'ils ont justement accompli leur devoir à l'égard du Trésor en payant personnellement (1) l'impôt sur les bénéfices de l'exploitation agricole établi au Titre II, articles 16 et suivants, de la même loi qui établit l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux. Or, si sur la même matière imposable et à raison des mêmes opérations, concurremment avec un impôt les frappant déjà comme agriculteurs, ceux-ci, en tant que vendeurs en commun de leurs produits, étaient obligés d'en acquitter un autre les considérant,

(1) L'impôt sur les bénéfices de l'exploitation agricole est, en effet, individuellement perçu sur les membres de la Coopérative, en tant qu'exploitants. Il ne saurait l'être sur la Coopérative elle-même qui n'exploite et ne produit rien, mais groupe seulement les produits de ses membres en vue de la vente. Cet impôt ne lui a d'ailleurs pas été réclamé.

à tort, comme industriels ou commerçants, ils seraient doublement atteints. Quelle que soit l'énormité des besoins du budget national nous nous refusons à croire que le Parlement ait entendu y faire face d'une façon aussi fantaisiste qu'arbitraire, et obligé nos agriculteurs à remplir le rôle de Maître-Jacques devant les prétentions des agents du fisc.

VI. — L'impôt sur le chiffre d'affaires

En vertu de l'article 59 de la loi du 25 juin 1920, l'impôt sur le chiffre d'affaires est institué « sur les affaires faites en France par les personnes qui, habituellement ou occasionnellement, achètent pour revendre ou accomplissent des actes relevant des professions assujetties à l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, ainsi que par les exploitants d'entreprises assujetties à la redevance proportionnelle prévue par l'article 33 de la loi du 21 avril 1810. » N'en sont exemptées que les affaires énumérées dans les 11 paragraphes de l'article 60.

Quelle est la situation de la coopérative en présence de ce nouvel impôt ?

Constatons d'abord que les affaires qu'elle fait ne figurent pas au nombre de celles qui sont exemptées par la loi. Ne bénéficiant d'aucun traitement exceptionnel, doit-on conclure que les opérations de la coopérative rentrent dans le cadre de celles qui, en règle générale, sont soumises à l'impôt sur le chiffre d'affaires comme consistant en achats pour revendre ou en actes relevant d'une profession assujettie à l'impôt sur les bénéfices industriels ou commerciaux ? Les explications que nous avons données pour justifier l'exemption de la patente dont a bénéficié la coopérative et celle de l'impôt sur les béné-

fices industriels et commerciaux dont elle doit également bénéficier s'appliquent à l'impôt sur le chiffre d'affaires dont elle doit être pareillement déchargée puisque la coopérative n'achète pas pour revendre, d'une part, et que, d'autre part, la nature de ses opérations ne saurait la faire considérer comme une exploitation industrielle ou commerciale redevable de l'impôt établi par la loi du 31 juillet 1917. (1)

L'instruction du Ministre des Finances du 3 septembre 1920 (2), relative à l'exécution : 1° des articles 59 à 73 de la loi du 25 juin 1920, portant établissement d'un impôt sur le chiffre d'affaires des commerçants et industriels ; 2° du règlement d'Administration publique prévu par l'article 67 de la même loi nous paraît autoriser pareille solution.

Cette instruction, en effet, envisageant divers cas d'application de la loi, distingue entre autres espèces :

1° Les agriculteurs. Reconnaissant que la vente par un propriétaire, cultivateur ou vigneron des denrées qu'il récolte ne constitue pas un acte de commerce aux termes de l'article 638, 1° du Code de commerce, l'instruction déclare que les agriculteurs qui se bornent à vendre les produits de leur culture sont exempts de l'impôt sur le chiffre d'affaires alors même que les produits auraient été l'objet de certaines transformations ou manipulations qu'il est d'usage de leur faire subir avant la vente.

Or, le bon sens de nos populations rurales se refuse à admettre que la personnalité juridique de leur association, qu'elle ne conçoive pas exister en dehors d'elles,

---

(1) Afin d'éviter des répétitions, nous prions le lecteur de bien vouloir se reporter à ces explications données *supra*, p. 64.

(2) *Journal officiel*, 3 septembre 1920, p. 12.880.

puisse faire que l'union de dix, vingt, cent agriculteurs pour la vente des produits de leur culture change le caractère que l'opération aurait si elle était faite par chacun d'eux individuellement. Aussi ce raisonnement, dans sa simplicité logique, leur paraît-il être le plus irréfutable.

2° L'instruction envisage ensuite la situation des sociétés coopératives, syndicats agricoles, sociétés ou groupements d'achats en commun.

Les solutions qu'elle donne, variant pour des motifs différents suivant chacune de ces espèces, il ne sera pas dépourvu d'intérêt d'en faire une rapide analyse.

Sans indiquer le critérium de sa distinction, l'instruction fait sienne la distinction générale des coopératives, en coopératives de production, de crédit et de consommation, et tire argument du silence de la loi du 25 juin 1920 sur les coopératives en général, et du rejet, le 23 avril 1920, par la Chambre des Députés, de l'amendement Lefebvre tendant à l'exonération de certaines coopératives de consommation, pour déclarer « que les coopératives tombent sous l'application du droit commun au point de vue de l'impôt sur le chiffre d'affaires dont elles sont redevables dès lors qu'elles sont soumises à la contribution sur les bénéfices industriels et commerciaux. » (1)

Partant de ce principe, l'instruction analyse l'art. 15 de la loi du 31 juillet 1917 qui, exemptant de cette contribution certaines coopératives de consommation, doit par voie de conséquence entraîner l'exonération de l'impôt sur le chiffre d'affaires celles qui y sont énumérées.

---

(1) On voit par là l'intérêt légitime qu'avaient, en mai 1920, les coopérateurs agricoles à ne pas laisser percevoir sur leur association l'impôt sur les bénéfices industriels et commerçants.

De cette analyse, il résulte que sont exonérées de l'impôt sur le chiffre d'affaires « non seulement sur le prix des ventes qu'elles effectuent à leurs sociétaires mais encore sur les sommes qu'elles touchent de leurs membres pour couvrir leurs frais généraux :

1° Les sociétés coopératives de consommation qui ne possèdent pas d'établissements, boutiques ou magasins pour la vente ou la livraison des denrées, produits ou marchandises, c'est-à-dire qui servent simplement d'intermédiaires entre les producteurs ou vendeurs et leurs sociétaires auxquels les marchandises achetées sont expédiées directement par les dits producteurs ou vendeurs ;

2° Les sociétés coopératives de consommation ayant établissements, boutiques ou magasins de vente ou de livraison qui n'ont pas de stocks et se bornent simplement à grouper les commandes de leurs adhérents et à distribuer dans leurs magasins de dépôt les denrées, produits ou marchandises ayant fait l'objet de ces commandes ;

3° Les sociétés coopératives de consommation ayant établissements, boutiques ou magasins de vente ou de livraison qui constituent des stocks, mais à la condition :

a) qu'elles ne vendent qu'à leurs sociétaires ;

b) qu'elles distribuent leurs bonis à leurs sociétaires ou à des œuvres d'intérêt général ou qu'elles consacrent ses bonis à des réserves qui ne sont pas réparties entre les porteurs d'actions.

Or, que fait notre coopérative ? Elle centralise à son siège social, situé au lieu même de la production, les produits de ses membres et de ses membres seuls pour les vendre à ses clients, sans les avoir achetés, clients fermes en cas de commandes préalables, clients éven-

tuels en cas de ventes à la commission. Puis elle distribue le montant de ces prix de vente à ses seuls sociétaires. Si, après le paiement des frais généraux entraînés par l'emballage ou l'expédition des produits, il reste un boni quelconque, il est statutairement réservé (art. 12 nouveau) à former une réserve destinée à assurer l'amortissement des dettes de la société et à parer aux imprévus des exercices suivants. En aucun cas il n'y a distribution de bonis entre les porteurs d'action puisque la société s'est fondée sans capital.

En un mot, la Coopérative de Millery fait pour la vente des produits de ses membres et avec la répartition du prix en provenant exactement les mêmes opérations que les coopératives de consommation visées au 2° et 3° de l'instruction ministérielle, effectuent pour l'*achat* de leurs produits.

Or, vendre n'a-t-il pas toujours été réputé plus difficile qu'acheter ?

Dès lors, des raisons d'équité ne devraient-elles pas dicter au profit des sociétés de vente de produits la même exonération formelle de l'impôt sur le chiffre d'affaires que celle dont bénéficient les coopératives d'achat pour consommer ? (1)

La phrase suivante de l'instruction : « Les mêmes solutions sont applicables aux syndicats agricoles que l'article 15 de la loi du 31 juillet 1917 met sur le même rang que les sociétés coopératives de consommation au

---

(1) Les paroles prononcées par M. le Ministre des Finances à la séance de la Chambre des députés, le 26 novembre 1920 (*J. O.* 27 nov. 1920, Ch. des Députés, Débats, p. 3.360), risquent fort, reconnaissons-le, de faire demeurer notre vœu exclusivement platonique. Les exigences budgétaires demandent que l'impôt sur le chiffre d'affaires soit d'une application plus étendue aux coopératives « autres que celles constituées entre commerçants, pour se procurer les marchandises à meilleur compte ».

point de vue de l'exigibilité de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux », nous fortifie au surplus dans notre point de vue, car si au lieu de s'intituler « coopérative », notre association avait pris le nom de « Syndicat de vente de Produits agricoles », nous n'aurions point aujourd'hui à envisager même la question de la soumission à l'impôt, l'art. 15 de la loi du 31 juillet 1917 en exemptant d'une façon formelle les syndicats agricoles qui se limitent à des opérations entre ses membres.

Le paragraphe ainsi conçu de l'instruction ministérielle : « Quant aux coopératives de production et de crédit, elles sont soumises sans distinction à l'impôt sur le chiffre d'affaires puisque le titre I^er^ de la loi du 31 juillet 1917 ne contient en leur faveur aucune exemption de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux » n'infirme pas notre manière de voir. La Coopérative des Producteurs de Millery, ainsi que nous l'avons exposé, n'est pas une coopérative de production au sens économique du terme, son existence n'ayant contribué ni à modifier le genre individuel d'exploitation, ni à créer un produit quelconque. Si au titre de Coopérative de Production on manifestait l'intention de l'imposer sur son chiffre d'affaires, il faudrait ou que l'on justifiât de sa soumission à l'impôt sur les bénéfices industriels ou commerciaux en dégrevant ses membres de l'impôt sur les bénéfices de l'exploitation agricole, ce qui paraîtrait à tous illogique, ou que l'on étendit la notion de la Coopérative de Production à une association qui, en dépit d'un dénomination vaguement similaire, n'en a nullement le caractère, ce qui serait arbitraire. (1)

(1) L'impôt sur les bénéfices de guerre créé par la loi du 1^er^ juillet 1916 est également inapplicable à la Coopérative : *a*) parce que la Société n'a jamais passé de marchés avec l'Etat et qu'en eût-elle

VII. — Divers autres impôts

Parmi les nouvelles obligations fiscales, il nous semble superflu d'ajouter que la coopérative acquitte la taxe de l'art. 55 de la loi du 25 juin 1920 sur les payements de sommes d'argent, mais que ces denrées ne figurant pas dans le décret du 27 juin 1920 sur les objets classés comme étant de luxe (1) elle n'est pas astreinte au paiement de la taxe de 10 % prévue à l'art. 57 de la loi fiscale sur les prix des ventes intervenues entre non commerçants.

Les traites qu'elle tire sur ses clients sont soumises au droit commun des taxes sur effets négociables.

---

passé, elle aurait bénéficié de l'exemption dont ont joui les agriculteurs ayant vendu leur récolte à l'Etat; *b*) parce que la Coopérative n'a jamais été passible de la contribution des patentes.

(1) *Journal officiel,* 27 juin 1920, p. 9.040.

CHAPITRE III

De l'esprit des modifications apportées aux statuts en 1913

§ I. — *Modifications dans la durée de la société.*
§ II. — *Dans les pénalités pour manquement aux statuts.*
§ III. — *Dans les pouvoirs de l'Assemblée générale et du Conseil d'administration.*

Les statuts élaborés en 1910 ont été modifiés en 1913 par le Comité de Contentieux de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles pour tenir compte des enseignements recueillis par le Conseil d'administration pendant ces trois premières années de fonctionnement. Bien que ces modifications n'aient pas changé le caractère essentiel de la coopérative et n'aient porté que sur des points de détail, il nous semble intéressant de les examiner pour caractériser l'état d'esprit psychologique qui y a présidé.

Abstraction faite : 1° des améliorations de pure forme pour éviter des répétitions ou des confusions ; 2° de l'addition dans l'article 1er des statuts de 1913 des mots « Société Coopérative *civile*, sans capital, *régie par les*

articles 1832 *et suivants du Code Civil* », insérés pour qu'il n'y ait aucun doute sur les principes auxquels les coopérateurs entendaient se rapporter dans le silence des statuts. on peut poser en règlè générale que les modifications de 1913 ont toutes été dictées par la force que le succès avait donnée à l'institution et par les conditions que l'expérience avait révélées comme ayant été la cause de ce succès.

§ I. — Modifications dans la durée de la Société

L'article 3 des statuts de 1910 avait décidé que la Coopérative était fondée pour une durée de trois, six ou neuf années et qu'à l'expiration de chacune des trois périodes ou du délai de neuf ans, le contrat recommencerait par tacite reconduction vis-à-vis de tous les sociétaires. Six mois avant l'expiration de chaque période les sociétaires avaient la liberté de se retirer isolément ou de mettre fin au contrat. L'ancien article 6 précisait encore qu'aucun sociétaire ne pouvait se retirer volontairement pendant la durée de trois années des différentes périodes de la durée de la société.

Ces tranches de vie si parcimonieusement mesurées à la Coopérative, dans les statuts de 1910, ne sont-elles pas la preuve qu'à cette époque, ses promoteurs, si confiants qu'ils aient été, n'osaient cependant pas lui prévoir une durée illimitée ? Ce fractionnement n'était-il pas en outre une concession entre ceux qui voulaient un groupement éphémère dont le principe aurait été remis en discussion chaque année et les partisans d'une société, dont la seule idée impliquait nécessairement une durée un peu prolongée ? D'autre part l'impossibilité pour les sociétaires de se retirer de la Coopérative pen-

dant le cours d'une période de trois ans n'était-elle pas insérée dans les statuts de 1910 comme une garantie contre la versatilité d'adhérents qui, en présence des débuts difficiles d'une institution dans laquelle ils n'étaient entrés qu'après un violent combat intérieur, auraient voulu la quitter subitement au risque de tout compromettre ?

Au contraire, en 1913, la durée illimitée assignée à la Coopérative (art. 3 nouveau) ne témoigne-t-elle pas de la vitalité de l'œuvre, aussi bien que la liberté laissée à chacun de s'en retirer quand il lui plaît pourvu que ce ne soit pas de mauvaise foi et à contre-temps (art. 6, 3e nouveau) ? En raison de son succès les coopérateurs ont pris confiance dans leur œuvre, ils ne demandent qu'à la voir durer le plus longtemps possible et si, d'aventure, il en est encore que l'expérience probante des trois exercices écoulés n'a pas éclairé, ils sont libres de s'en aller. Les modifications des statuts sur ces deux points dénotent bien cette impression optimiste, forte et confiante.

§ II. — Modifications dans les pénalités pour manquements aux Statuts

Les modifications des pénalités et leurs procédures prévues à l'article 14 ancien sont également symptomatiques de cette tendance. Sous l'empire de cet article, le sociétaire convaincu de n'avoir pas apporté tous ses fruits à la Coopérative était d'abord averti à trois reprises différentes par lettre recommandée, à quatre jours au moins d'intervalle, par le Conseil d'administration. Puis huit jours après le troisième avis, il était obligatoirement exclu de la société en perdant tous ses droits sur les réserves et autres répartitions auxquelles il aurait pu prétendre. Par contre, l'exclusion pour avoir

livré sous son nom personnel des produits d'un non sociétaire était laissée à l'appréciation du Conseil d'administration.

En 1913, au contraire, en raison des modifications graves dans la nature de la société que ces deux manquements aux statuts peuvent provoquer, la Coopérative convaincue des complications légales que par la faute de ses membres elle peut rencontrer, décide dans l'article 13 nouveau de ses statuts que dans l'une et l'autre hypothèse l'exclusion est obligatoire, que notification de la proposition d'exclusion est faite aux délinquants par lettre recommandée et que huit jours après elle est prononcée par le Conseil d'administration, s'ils ne se sont pas disculpés. Ratification de l'exclusion est faite par la plus prochaine assemblée générale.

Aux prises avec les difficultés que la fraude peut lui susciter sur la voie dans laquelle elle s'est laborieusement frayée sa place avec succès, la Coopérative de 1913 frappe avec décision d'une sanction rigoureuse et par des formalités expéditives ceux qui peuvent compromettre son existence.

Moins sûre d'elle, en 1910, elle est plus lente à sévir et plus pitoyable.

§ III. — Modifications dans les pouvoirs du Conseil d'Administration et de l'Assemblée générale

Les modifications apportées sur quelques points aux pouvoirs du Conseil d'administration et de l'Assemblée générale méritent encore d'être signalées.

En 1910, l'Assemblée générale des coopérateurs, fraîchement constituée, jalouse peut-être de ses prérogatives, n'entend s'en départir qu'avec circonspection, tandis

qu'au contraire le Conseil d'administration nouvellement élu n'est point fâché de cette tendance qui lui enlève la responsabilité de certaines décisions délicates. Ainsi en matière d'admission de nouveaux membres les statuts de 1910 n'en laissent la prononciation définitive qu'à l'Assemblée générale ordinaire (article 6, 2° ancien). Mais la confiance inspirée par le succès de la gestion financière des premiers exercices du Conseil d'administration lui fait acquérir des pouvoirs plus étendus en matière de discipline au sein de la Coopérative. L'Assemblée générale de 1913 cède à son Conseil d'administration, qu'elle a appris à connaître et à apprécier, comme tous les coopérateurs, la prononciation définitive des admissions nouvelles (article 6, 1° nouveau), sauf pour celui-ci à lui déférer la solution des seuls cas litigieux. La cohésion de l'association permet la centralisation des pouvoirs.

Enfin, bien que l'Assemblée générale ait disposé aux termes de l'article 15 (ancien) et dispose en vertu de ceux de l'article 14 (nouveau) des pouvoirs les plus étendus pour la modification des statuts, la suppression dans l'article 14 des mots « même pour prononcer la fusion de la Société et l'apport de son actif » qui figurent dans l'article 15, n'indique-t-elle pas que l'éventualité devant laquelle l'Assemblée générale de 1910 n'aurait même pas pu reculer, si besoin avait été, si elle reste possible à celle de 1913, n'a pas besoin de lui être rappelée d'une façon si précise ? Si une réponse affirmative est possible : c'est d'abord et toujours parce que l'incertitude que les fondateurs avaient sur l'avenir de leur œuvre a disparu et qu'à ses débuts la solution de se fondre dans une œuvre plus prospère que la leur paraissait être la fin la plus honorable en cas d'insuccès ; puis parce que les membres du Conseil d'administration ont

constaté par expérience que le succès de la Coopérative était dû, entre autres motifs à ce qu'elle était une institution *communale* et, partant, à surveillance plus facile et à collaboration plus étroite et plus sincère. La fusion dans un organisme peut-être plus important, à circonscription plus étendue n'avait donc plus lieu d'être envisagée d'une façon spéciale dans les pouvoirs de l'Assemblée générale, fixés par les nouveaux statuts.

Ces quelques exemples auront, espérons-nous, justifié notre affirmation que les modifications apportées en 1913 aux statuts de 1910 ont toutes été dictées par le succès ou par la reconnaissance des conditions du succès.

TROISIÈME PATRIE

ORGANISATION ÉCONOMIQUE

CHAPITRE PREMIER

Groupement == Nature == Expédition des fruits

§ I. — *Durée de la saison fruitière.*
§ II. — *Des coopérateurs et du droit d'entrée.*
§ III. — *Des fruits vendus.*
§ IV. — *Triage, Emballage et Expédition.*

§ I. — Durée de la saison fruitière

Avant de préciser le temps pendant lequel la Coopérative reçoit, chaque année, les fruits de ses membres pour les vendre, rappelons que la Coopérative fut fondée en mai 1910 pour une durée de trois, six ou neuf années, mais que devant le succès qui s'affirma progressivement dès la première année de son institution et au cours des années 1911 et 1912, les statuts nouveaux, élaborés en 1913, lui assignèrent une durée illimitée, sauf

pour les membres qui n'en seraient pas satisfaits, le droit de se retirer dans les conditions prévues à l'art. 3 des statuts de 1910 et à l'art. 6 des statuts de 1913.

Chaque année, et jusqu'à ce que, sur la proposition du Conseil d'administration, un vote de dissolution par l'Assemblée générale extraordinaire soit acquis, la Coopérative ouvre ses portes aux fruits des coopérateurs, depuis les premières cerises, mûres en général les premiers jours de juin, jusqu'aux dernières pêches d'arrière-saison, c'est-à-dire jusqu'au milieu d'octobre. L'ouverture effective de la Coopérative, au cours de la saison fruitière, a donc une durée moyenne de quatre mois et demi. Pendant ces 135 jours, chaque sociétaire apporte, avant midi, les différentes variétés de fruits produites par sa propriété, au fur et à mesure de leur maturité.

Si en fait la durée de la saison fruitière de la Coopérative est courte, sur l'ensemble des douze mois de l'année, rien n'empêcherait que son activité ne fut prolongée davantage par la vente d'autres produits agricoles, le vin par exemple, ou par la transformation de certains produits (séchage des fruits ou confitures). Ce sont là deux extensions, expressément prévues par les articles 3 (ancien) et 2 (nouveau) des statuts auxquelles songent toujours certaines personnalités entreprenantes du pays.

Nous avons déjà expliqué pourquoi, à notre avis, la vente en commun du vin avait peu de chances d'aboutir.

La transformation ou la conservation des fruits exigeraient toute une installation industrielle et par conséquent des capitaux que nos populations rurales hésiteront longtemps encore, dans leur défiance prudente, à immobiliser de la sorte. Néanmoins la fondation et le succès de l'association pour la vente en commun des fruits qui auraient semblé impossible dans la localité, il y a vingt ans, sont là pour prouver que lentement, mais sûrement,

la naissance d'organisations mieux adaptées aux conditions de la production peut avoir lieu.

§ II. — Des Coopérateurs. — Du droit d'entrée

Seuls peuvent bénéficier des avantages que procure la Coopérative ceux qui ont adhéré aux statuts de 1910 ou de 1913, ou qui y ont adhéré par la suite.

Sont donc coopérateurs : 1° *les propriétaires et fermiers agriculteurs demeurant à Millery* (articles 1ers des anciens et des nouveaux statuts) *adhérents de la première heure*, sans conditions, ni apports de capitaux, ni de payement de cotisation, ni de versement de droit d'entrée ;

2° *Les propriétaires et fermiers agriculteurs demeurant à Millery ayant adhéré par la suite aux statuts* de 1910 ou de 1913, *mais* ayant acquitté un droit d'entrée et agréés par leurs pairs.

Le principe du droit d'entrée fut admis sans difficulté par la Commission d'études et adopté à l'unanimité par les premiers adhérents. C'était là un moyen non seulement de se procurer quelques ressources, mais aussi de faire monnayer aux incrédules, qui peut-être avaient été dans l'ombre, des opposants acharnés à la création de la Société, une adhésion dont le retard ne s'expliquait que par le désir intéressé de voir ce que donnerait la Coopérative, avant de s'y engager, et qui n'était souscrite qu'en raison de son succès.

On songea tout d'abord à fixer le quantum du droit d'entrée à une somme proportionnelle à l'importance du fonds social. Mais, devant l'opposition qui s'est toujours manifestée contre la constitution dans des limites importantes de ce fonds, en faveur d'une distribution intégrale des bénéfices réalisés à chaque propriétaire

au prorata de la quantité de fruits apportés par lui, ce mode de calcul aurait abouti à l'acquittement de sommes dérisoires. Aussi fut-il abandonné. Estimant que si l'on ne pouvait faire payer cher, le droit éventuel à un partage de l'actif social excessivement minime, la pauvreté de la Société ne l'empêchait pas de rendre des services fort rémunérateurs à ses membres, on décida, ce qui parut plus équitable, de proportionner le droit d'entrée dans la Société à l'importance du service rendu par elle, celui-ci croissant avec l'importance de l'exploitation agricole, et de le fixer à 0 fr. 20 par arbre fruitier se trouvant dans la propriété de l'impétrant.

Provisoire et proposée par le Conseil d'administration, l'admission d'un nouveau membre ne devenait définitive qu'après l'approbation de l'Assemblée générale, dans les premiers statuts (art. 6, § 2) ; plus sûre de son Conseil d'administration qu'elle connaît mieux, l'Assemblée générale se décharge sur lui du soin de rendre définitive les admissions, seuls les cas litigieux lui sont soumis (art. 6, § I, nouveau).

Ouvriers de la première heure ou adhérents tardifs, tous les sociétaires doivent être *producteurs,* à titre de propriétaires, fermiers ou métayers, et *résider à Millery.* Peu importe que les fruits proviennent de terres exploitées ou situées dans la commune de Millery ou dans des communes environnantes (art. 6, ancien et nouveau). Les motifs de ce particularisme communal, qui peut sembler étroit et en contradiction avec les idées directrices de la Coopération apparaîtront mieux dans le § III quand nous examinerons les fruits que vend la Coopérative.

§ III. — Des fruits vendus par la Coopérative

1° Chaque sociétaire s'engageant à apporter *tous ses*

fruits à la Coopérative, celle-ci doit donc vendre *tous* les fruits qui lui sont apportés. A ce principe il n'y a que trois restrictions, l'une au profit du producteur, les autres à celui de la Coopérative.

a) Le producteur peut conserver les fruits nécessaires à la consommation de la maison ;

b) Le producteur ne peut pas seulement conserver mais même *transformer* une partie de ces fruits pour les vendre en dehors de la Société ;

c) La Coopérative ne se charge pas de vendre les fruits qui ne sont pas susceptibles de voyager dans de bonnes conditions (art. 14 ancien, art. 13 nouveau).

Dans ces limites, la Coopérative vend tous les fruits qui lui sont apportés sans distinction de variétés, ni de catégories dans chaque variété. Par conséquent elle vendra toutes les cerises (bigarreaux, lyonnaises, jaboulaises, etc..., de 1er ou de 2e choix), toutes les fraises, tous les abricots, toutes les poires, toutes les pêches de ces adhérents. C'est cette dernière variété de fruits qui fait le principal article de son commerce.

2° Pour éviter deux sortes de fraude :

a) Que des non-sociétaires, abusant de la complaisance de certains sociétaires, ne fassent vendre leurs fruits par leur intermédiaire à la Coopérative ;

b) Que des sociétaires, pour augmenter leurs profits, n'achètent des fruits à des non-sociétaires, étrangers à la commune, et ne les *revendent* ensuite à la Coopérative, celle-ci fait prendre à ses adhérents l'engagement de ne lui apporter que ses *seuls* fruits.

Sans cette précaution, tout le mécanisme légal de la Coopérative s'effondrerait et entraînerait les plus graves conséquences. Si, en effet, la pratique (sévèrement réprimée par l'exclusion, en fait toujours prononcée dans les rares cas, où besoin en a été), d'acheter des fruits pour

les revendre à la Coopérative se généralisait, celle-ci ne serait plus une société civile, mais deviendrait une société commerciale et tous les avantages dont elle a bénéficié du fait de son caractère civile et agricole (exemption d'impôts, emprunts à la Caisse régionale de Crédit agricole) lui seraient enlevés.

Toutes les fraudes aux présentes dispositions sont sanctionnées par l'exclusion et disons que chaque fois qu'on s'est trouvé en présence de l'une d'elles, les fraudeurs ont été impitoyablement frappés. Tous les sociétaires, devant résider à Millery, la connaissance exacte des possibilités de leur exploitation, et par conséquent la découverte des fraudes, est facile, sans inquisition.

§ IV. — De la façon dont les fruits son triés, emballés et expédiés

La première manipulation que subissent les fruits apportés par chaque sociétaire au local de la Coopérative est le triage. En présence du propriétaire, du directeur et de deux sociétaires (désignés à tour de rôle par leur numéro d'inscription à la Coopérative et relevés chaque jour) les différentes variétés de fruits sont sorties des récipients qui ont servi à leur transport de la propriété jusqu'au siège de la Coopérative et classés selon les catégories que leur valent leur grosseur et leur degré de maturité.

Comme les prix de vente par la Coopérative sont toujours fonction de ces deux qualités, le triage est une opération délicate que l'on a voulu entourer de toute l'impartialité possible en la faisant effectuer sous le contrôle de deux sociétaires.

A la suite de cette opération, les fruits se trouvent donc répartis, par exemple, en pêches extra, 1er choix,

2e choix, etc. ; en poires, 1er choix, 2e choix, etc. ; en abricots, 1er choix, 2e choix, etc.

Puis les quantités de chacune des variétés de fruits et de chaque catégorie dans chaque variété sont pesées pour chaque propriétaire individuellement, dans des emballages vides appartenant à la Coopérative et dont on fait la tare.

Le résultat de ces deux opérations, triage et pesage, est consigné sur un carnet à souche à double page, séparée par un papier gras, dont l'une est détachée et conservée par le Directeur de la Coopérative, et l'autre, qui reste adhérente, demeure avec le carnet entre les mains du sociétaire.

La qualité et la quantité des fruits apportés par chaque sociétaire étant ainsi nettement précisées, aucune crainte d'erreur ou de confusion n'empêche plus de les verser à la masse des mêmes catégories fournies par d'autres pour procéder à l'opération suivante : l'emballage.

De même que la vente aux commerçants en gros par le producteur isolé avait éduqué celui-ci et sur le degré de maturité que devait avoir le fruit, au moment de sa cueillette pour être expédié dans de bonnes conditions et sur le calibre qui faisait incorporer un fruit dans les extras, 1er choix, 2e, 3e ou 4e choix, de même encore le contact du commerçant et du producteur avait fait soupçonner à ce dernier les précautions à prendre pour qu'un fruit de la vallée du Rhône arrive présentable et mangeable dans les grands hôtels de Paris ou de Londres. Aussi l'initiation des Millerots à l'art de bien « emballer » une marchandise aussi délicate que des fruits, même durs et verts, fut-elle rapide.

Autant pour intéresser les femmes et les jeunes filles à l'institution nouvelle que pour leur confier des soins

minutieux qui semblaient leur plus spécialement convenir, c'est à elles que l'on s'adressa pour ce travail. Malgré l'aptitude innée des femmes à manier adroitement des choses fragiles, le Conseil d'administration, en mai 1910, décida de compléter leurs heureuses dispositions naturelles, par des leçons d'emballage, pour que la rapidité et la bonne exécution soient jointes à la légèreté des doigts. Femmes et filles de sociétaires suivirent avec une telle régularité et une telle application l'enseignement qui leur fut donné qu'en même temps qu'elles avaient la satisfaction d'apprendre à devenir des auxiliaires précieuses de la Coopérative, elles avaient celles d'obtenir, cette même année 1910, la médaille d'or au concours d'emballage organisé à Givors, par la Compagnie P.-L.-M.

Tous les fruits apportés à la Coopérative sont emballés avec soin, car l'expérience a permis de constater que, quelle que soit la catégorie à laquelle ils appartiennent, ils sont d'autant mieux vendus qu'ils arrivent dans des conditions plus satisfaisantes de présentation et de fraîcheur. Or, la façon dont ils sont mis en caisse est un facteur très important, mais cependant non point unique (1), d'un arrivage favorable. Néanmoins, ce qui ne surprendra personne, les « extras » ou les « premier choix » sont l'objet de précautions particulières tant à raison des prix plus rémunérateurs qu'ils obtiennent toujours que de la clientèle à laquelle ils sont destinés, plus difficile à contenter sur l'état dont un fruit doit lui être présenté.

Pratiquement, et bien que certaines modifications de détail puissent y être introduites selon le désir ou les

---

(1) La rapidité des trains transporteurs, les relations directes, l'aération des wagons, en sont d'autres également capitaux.

habitudes des acheteurs, les pêches, les poires et les abricots sont, en général, emballés dans des « cagettes » de forme évasée ou « basquets », en bois tendre, à claire-voie, dont la garniture intérieure est faite avec de la fibre de bois, très fine, ou de préférence avec de la frisure de papier qui n'entame pas le fruit à la longue, à chaque secousse du transport en voiture ou en chemin de fer. Chaque couche de fruits repose sur un lit de frisure de bois ou de papier, chaque fruit est séparé des autres par une niche de frisure ou d'ouate, dans laquelle il est logé avec précaution et immobilisé.

Selon la qualité emballée, la cagette est plus ou moins grande, contient un nombre de fruits plus ou moins considérable, une couche d'éléments amortisseurs plus ou moins épaisse. Les qualités supérieures sont dans des cagettes plus petites, contenant moins de fruits, reposant sur un lit plus moelleux.

Mais plus encore que ces soins minutieux dans l'emballage des fruits, la constitution *intégrale* de chaque cagette en *catégories* de fruits *identiques* et conformes aux indications portées sur l'étiquette est *indispensable*. Toute tentative de « *coiffer* » ou de « *farder* » les rangs supérieurs des cagettes, seuls visibles à première vue, avec des fruits de qualité plus belle que celle contenue dans les rangs inférieurs doit être sévèrement proscrite. Si une association de producteurs croyait faire preuve d'une grande habileté commerciale en procédant de la sorte elle ne tarderait pas à s'apercevoir de son erreur. La supercherie vite dévoilée, la déloyauté de sa marchandise lui ferait une réputation qui éloignerait toute clientèle sérieuse et honnête.

Certains envois, en effet, sont vendus à des commissionnaires qui les revendent en gros, sans ouvrir toutes les cagettes ou en n'en ouvrant superficiellement que

quelques-unes au hasard, à titre d'échantillons, à des commerçants de détail. Il est donc de la plus élémentaire nécessité pour la rapidité des transactions, que tout le lot de marchandises livrées soit exactement conforme à l'échantillon ouvert et à la catégorie indiquée. C'est parce que la Coopérative de Millery a toujours tenu rigoureusement la main à ce que ses envois soient purs de toute fraude qu'elle a fait apprécier sa marque, qu'elle s'est constituée des débouchés sûrs, et qu'elle n'a jamais eu de démêlés judiciaires avec ses acheteurs jusqu'en 1920. (1)

Confectionnées selon ces principes, les cagettes sont fermées, ficelées et étiquetées avec indication du poids, de la variété, et de la catégorie des fruits contenus.

Les cagettes appartiennent à la Coopérative dont elles portent la marque. Elles ne sont pas facturées au destinataire qui doit les renvoyer, à ses frais, dans le plus bref délai possible après livraison. (2) Certains gros commissionnaires, clients de la Coopérative, ont leurs emballages personnels. Il est superflu d'ajouter que ces emballages, utilisés par la Coopérative pour le compte de leurs propriétaires, sont confectionnés, d'après la même méthode que ceux appartenant à la Société.

A la place du triage et de l'emballage des fruits sous le contrôle et la responsabilité de la Coopérative, la Commission d'études avait songé à laisser la charge de ces opérations au propriétaire. La loyale exécution en aurait été sanctionnée par des prix moins rémunérateurs dans le cas où des fraudes ou des défectuosités commises

---

(1) Une femme experte peut emballer par jour :
en kilos de fruits extra
en kilos de fruits 2e *choix* } en moyenne 200 kilos.
en kilos de fruits dernier choix.

(2) La question de savoir s'il ne serait pas plus pratique d'expédier les fruits en « emballage perdu » est à l'étude.

auraient entraîné une vente moins avantageuse pour leurs auteurs connus, les noms de chacun figurant sur les envois. Le résultat leur en aurait été rendu pécuniairement et personnellement tangible par la somme moins élevée qu'ils auraient reçu directement de leur acheteur, chargé de les régler sans intermédiaire. Ce système était préconisé par ceux qui ne voulaient qu'un groupement aussi peu étroit que possible, dissout chaque année, exclusivement constitué pour profiter des seuls avantages des expéditions en gros et qui désiraient n'avoir aucun doute que les prix atteints par *leurs* fruits étaient bien ceux qui leur étaient réellement payés. Leur particularisme disparaissait devant les avantages pécuniaires certains retirés par l'envoi en commun, mais il se faisait jour de nouveau dans un mode de vente qui ne permettait pas à une collectivité de retirer le bénéfice seulement *moral* des bonnes affaires faites par ses membres et grâce à elle.

Des raisons pratiques firent, du reste, écarter ce projet. La perte de temps à trier et à emballer les fruits dans chaque exploitation serait considérable. La malfaçon de l'un dans ses envois pourrait rejaillir sur les envois de tous les autres. Le mode de paiement serait trop compliqué, dans sa simplicité apparente, pour l'acheteur, dont au surplus les droits n'étaient pas suffisamment garantis. Chaque sociétaire ne serait pas assez intéressé à la bonne marche de l'association, le lien qui le rattachait à elle étant trop lâche. Le vent de coopération réelle, sincère, qui soufflait à Millery, fit disparaître cette tentative bâtarde d'association, mais le vieil esprit individualiste, chaque fois qu'il en avait l'occasion, essayait de sauver quelques-unes de ses positions.

Triés, emballés et pesés, les fruits dans leurs cagettes sont prêts à être expédiés dès le siège même de la Coopé-

rative. Son secrétaire, en effet, après avoir rédigé les adresses des destinataires — qui souvent les envoient toutes faites — dressent les feuilles et fiches d'expédition des envois, remises à l'avance par la gare P.-L.-M. de départ, heureuse d'être déchargée de cette peine.

Puis par charrettes, les cagettes sont généralement descendues à la gare de Millery-Montagny, sur la ligne Givors-Paray-le-Monial, dont l'accès est plus facile que celle de la Tour-de-Millery, sur la ligne Lyon-Nîmes et le trafic plus spécialement réservé aux marchandises.

Suivant les quantités demandées par les acheteurs ou l'importance du marché destinataire les cagettes sont expédiées par wagons complets ou fractionnés, et circulent selon les tarifs de la grande vitesse. Certaines améliorations dans les wagons transporteurs sont demandées par les producteurs et exportateurs de fruits aux Compagnies de Chemins de fer : augmentation du nombre des wagons frigorifiques, aération assurée des wagons existants, peinture claire des mêmes wagons pour garantir les meilleures conditions isothermiques aux marchandises transportées dans les wagons de marchandises ordinaires.

Survivant de la crise des chemins de fer, le camion automobile a été utilisé au cours de la campagne fruitière de 1920 par certains gros commissionnaires en fruits. Nous en avons vu pendant cette période, au moment le plus intense de la production, venir charger au siège de la Coopérative plusieurs milliers de kilos de fruits de dernier choix, pour effectuer un court trajet. (1)

---

(1) Une expérience toute personnelle nous a prouvé que c'était là un mode de transport non seulement très onéreux, mais dommageable pour les fruits. En l'état actuel de nos routes, la voie de fer est plus douce que la voie de terre et assure ainsi une meilleure arrivée des fruits à destination

CHAPITRE II

Les débouchés

Créée pour remédier par une gestion plus économique et une vente plus rémunératrice, au rendement insuffisant des procédés antérieurs, la Coopérative avait dans la recherche des débouchés les plus favorables, un problème délicat à résoudre. Plus encore que la diminution des dépenses, l'augmentation du profit net était l'avantage qui devait assurer son succès et lui rallier les hésitants. Aussi était-il très important pour son Conseil d'administration de trouver, dès la première année du fonctionnement de la Coopérative, des acheteurs offrant de plus hauts prix que les acquéreurs précédents.

Trois questions se posent à nous.

§ I. — *A qui et comment les fruits sont-ils vendus?*
§ II. — *De la vente sur facture et à la commission.*
§ III. — *De la répartition de la clientèle.*

§ I. — A qui et comment les fruits sont-ils vendus ?

L'expérience ayant démontré : 1° que la marge entre le prix d'achat au producteur et le prix de vente au consommateur n'était pas inférieure à 50 0/0; 2° que la proximité des centres de production entraînait sur les marchés une

offre surabondante qui avilissait les prix au seul profit des commerçants, les coopérateurs utilisèrent ce double enseignement dans la constitution de leur clientèle.

Ils recherchèrent donc en premier lieu des marchés susceptibles de les mettre aussi près que possible du consommateur, attiré par des cours, qui meilleur marché pour lui, seraient en même temps plus rémunérateurs pour le producteur, du fait de la suppression de l'intermédiaire; en second lieu, des débouchés éloignés des centres de production qui, peu approvisionnés, offriraient de meilleurs prix.

Par application du premier principe, la Coopérative essaya de se procurer la clientèle des ménages familiaux, des hôteliers, des coopératives de consommation, des restaurateurs, des revendeurs au détail et de n'utiliser celle des marchands en gros ou des commissionnaires qu'en cas d'insuffisance de la première. Contribuer à faire baisser le prix de la vie par une meilleure destination des produits agricoles fut et demeure l'un des plus sincères désirs des dirigeants de la Coopérative.

Pour la réalisation du second, elle s'efforça de diriger ses produits vers les centres français ou étrangers (grandes villes, villes d'eau, stations balnéaires) dépourvus de culture fruitière locale.

Le lecteur comprendra sans peine la raison qui nous dicte notre discrétion sur ce sujet. Si, pour l'exposé de notre étude et la suite logique des idées, il peut paraître utile de proportionner l'étendue de ce chapitre à l'importance des autres, il n'est pas non plus dépourvu de quelque importance de ne rien révéler qui soit nuisible à la Coopérative.

Nous resterons donc volontairement dans les généralités.

Moins organisé en 1910 qu'en 1920 où la crise de la

vie chère l'a obligé à sortir de son isolement, le consommateur d'alors bénéficia dans une proportion infime de l'avantage que lui offrait la Coopérative de Millery pour ses achats de fruits.

Aussi la clientèle primitive de la Coopérative fut-elle en fait surtout composée de revendeurs au détail, de commerçants en gros, de commissionnaires aux Halles de centres français ou étrangers. Les intermédiaires n'étaient pas supprimés, mais ils étaient cependant réduits de deux, celui de Millery et celui de Lyon. Puissent les consommateurs qui ont acheté de nos fruits s'être aperçus de leur disparition!

Pratiquement, la Coopérative fut puissamment secondée dans la constitution de sa clientèle d'abord par son premier et unique directeur qui, emballeur, propriétaire dans la commune dès 1901, renonça à sa profession en 1910 pour se mettre à la disposition de la Coopérative à laquelle il apporta non seulement sa compétence et son expérience dans la connaissance des marchés, mais aussi sa clientèle et ses relations. Le service commercial de la compagnie P.-L.-M., par les renseignements de ses agents en Angleterre, en Allemagne, en Suisse, fournit ensuite les plus précieuses indications.

A ces revendeurs au détail, ces marchands de fruits en gros, ces commissionnaires aux Halles, acheteurs de la Coopérative, comment vend-on?

§ II. — De la vente sur facture et à la commission

Les fruits qui voyagent aux frais, risques et périls de l'acheteur, sont vendus comptant, sans escompte et payables dans Millery. L'utilité de ces indications qui figurent sur les factures de la Coopérative et servent aux acheteurs, en temps habituel, à connaître leurs obligations,

se retrouverait en cas de litige, soit pour attribuer à l'acheteur le soin d'actionner le transporteur dans les cas où sa responsabilité pourrait être engagée, soit pour préciser le moment où la livraison est réputée avoir été faite, soit pour rendre compétent le Tribunal de Commerce de Lyon, conformément à l'article 420 du Code de Procédure Civile.

Mais ces conditions de la vente, auxquelles il faut ajouter la plus importante : la fixation des prix, dictée par le vendeur et acceptée par l'acheteur ne peut être imposée qu'aux clients de la Coopérative — revendeurs au détail et marchands en gros — qui lui ont passé au préalable des commandes de fruits et traité « ferme » avec elle (1). Elles ne s'appliquent donc qu'à la « vente sur facture », celle-ci n'étant que la confirmation des obligations auxquelles, tacitement ou explicitement, les acheteurs ont souscrit.

Toujours rémunératrice pour le producteur, certain d'obtenir un prix consenti à l'avance, cette sorte de vente est beaucoup plus recherchée que la « vente à la commission » Effectuée par des maisons de commission, cette modalité, si elle assure un écoulement certain des produits lorsqu'elle est pratiquée dans des villes à population très dense, a des contre-parties fâcheuses. Elles proviennent toutes du fait que le commissionnaire n'achète pas les fruits pour les revendre à ses risques et périls, comme les clients de la « vente sur facture », mais qu'il les vend seulement pour le compte de l'expéditeur. Le prix de vente trouvé par le commissionnaire, en outre qu'il est très difficilement contrôlable, est donc grossi des

---

(1) Est-il besoin de dire que la Coopérative s'entoure de toutes les garanties humainement possibles, pour ne traiter qu'avec des clients honnêtes et solvables ?

frais de transport, de commission et de magasinage que les producteurs s'estimaient fort heureux de voir couverts, obligés qu'ils sont de les payer de leurs bourses quand les cours atteints ne sont pas suffisants. (1)

On s'explique donc que, par ordre de préférence, les clients les plus recherchés de la Coopérative soient les consommateurs, les marchands de fruits en gros, les maisons de commission. Mais comme il n'est guère loisible à une société, surtout à son début, d'éliminer ceux qui lui plaisent moins, elle traite avec tous, pour ne pas « manquer la vente ». La Coopérative s'est efforcé toutefois, par la suite, d'augmenter le nombre des acheteurs « sur facture » quand son extension le lui permit.

§ III. — De la répartition de la clientèle

En fait, et dans la mesure de la discrétion qui nous est imposée, nous pouvons dire que par ordre d'importance les acheteurs de la Coopérative sont d'abord : les marchands de fruits en gros, les maisons de commission, puis les revendeurs au détail et enfin les consommateurs (ménages, hôteliers, restaurateurs, etc.)

Comme nous l'avons avancé, il est du désir très sincère de la Coopérative de s'adresser directement à celui qui doit manger ses fruits, c'est-à-dire au consommateur, elle entrera donc avec empressement en relations d'affaires avec lui, qu'il soit isolé ou groupé en coopérative, pour qu'il reçoive directement de la campagne les fruits qui lui sont destinés.

Le plus grand nombre des clients de la Coopérative sont des clients français. Les étrangers avec lesquels

(1) On dit alors qu'il y a de « la daube ».

elle a fait ou fait le chiffre d'affaires le plus important sont les Suisses, les Allemands et les Anglais. Les relations d'affaires que la Coopérative a eu avant la guerre avec l'Allemagne lui ont été grandement facilitées par un « transitaire » de Cologne qui veillait que les formalités de la douane, auxquelles étaient soumises les importations de fruits, ne se prolongent pas d'une façon dommageable pour des denrées aussi rapidement périssables.

Néanmoins ainsi panachée, la clientèle de la Coopérative a permis aux Sociétaires d'obtenir des prix que nous apprécierons dans un chapitre spécial.

CHAPITRE III

Administration financière de la Coopérative

Les soins les plus minutieux doivent être pris pour que le compte de chaque sociétaire vis-à-vis de la Coopérative et le compte de la Coopérative envers chaque sociétaire soient nettement établis. Car, dans une institution de ce genre, la répartition à chacun des sommes qui lui sont dues dans la mesure où il a, par ses apports, participé aux envois collectifs, a une importance qu'on ne saurait exagérer.

Nous examinerons successivement les questions suivantes :

§ I. — *Comptabilité de la Coopérative.*
§ II. — *Du mode de paiement.*
§ III. — *Du fonds de roulement.*
§ IV. — *Du Directeur.*

§ I. — Comptabilité de la Coopérative

1. Comptabilité particulière a chaque Coopérateur. Du Carnet.

Les fruits vendus et expédiés par la Coopérative à ses différents clients obtenant, comme toute marchandise,

des prix d'autant plus élevés que leur qualité est plus belle, moins élevés si elle est inférieure, il importe que la quantité de chaque catégorie pour laquelle un sociétaire a participé aux envois soit exactement déterminée et conservée pour que la distribution du prix de vente lui soit rigoureusement proportionnelle. Assurer cette équitable répartition était non seulement faire acte de la plus élémentaire justice, mais encore faire œuvre de saine propagande auprès des plus petits propriétaires en leur montrant qu'ils avaient autant, si ce n'est plus (1), que les gros propriétaires, intérêt à venir à la Coopérative, puisque dans un envoi de cents kilos de fruits, de pêches par exemple, leurs dix kilos, apportés dans un panier ou sur une brouette, obtenaient les mêmes prix que les quatre-vingt-dix autres fournis par un seul, plus fortuné.

Aussi la question de la comptabilité eût-elle la plus minutieuse attention des membres de la Commission qui, par un très heureux hasard, trouvèrent d'emblée un système qui, employé depuis la fondation de la Coopérative sans aucune retouche, n'a cessé de fonctionner à la satisfaction générale. Il comprend d'abord l'établissement du compte de chaque sociétaire envers la Coopéra-

---

(1) Nous estimons pour notre part que leur intérêt est plus considérable, parce que les petits propriétaires, qui n'ont peut-être ni cheval ni voiture, n'ont pas, par cette absence de moyens de transport, la possibilité d'aller vendre eux-mêmes leurs fruits sur un marché qu'ils estimeraient plus avantageux que celui de la coopérative. Nous ne pouvons donner un meilleur exemple et une preuve plus décisive de ce que nous avançons que le fait qui s'est produit, au cours de la saison des pêches de juillet de l'année 1920. Un vagon d'emballages réexpédiés vides par un gros acheteur étant resté en souffrance sur une voie de garage d'une gare de triage, le stock d'emballages existant à la Coopérative ne fut pas suffisant pendant quelques jours, pour assurer l'expédition de tous les fruits des sociétaires, et ceux-ci furent invités à s'en charger eux-mêmes. Seuls furent acceptés, à la Coopérative, les fruits des petits propriétaires qui n'avaient aucun moyen de locomotion à leur disposition.

tive, puis celui de la Coopérative vis-à-vis de chaque sociétaire, après la réception du prix envoyé par l'acheteur.

Examinons son fonctionnement pratique dans chacune de ces deux phases.

Nous avons déjà parlé (p. 87) du carnet du coopérateur, sur lequel au moment du triage des fruits, sont inscrites les quantités apportées par chaque sociétaire. Il importe d'y revenir car l'existence de ce carnet, par la clarté de ses mentions, la simplicité de sa rédaction, la confiance qu'il donne, a été pour beaucoup dans le succès de la Coopérative.

Chaque coopérateur est possesseur d'un carnet dont les dimensions rappellent celles d'un carnet de chèques ou d'un carnet de quittances ordinaires. Le numéro d'inscription du coopérateur et son nom sont inscrits sur la couverture et sur chaque feuille du carnet. Depuis la première jusqu'à la dernière, chaque page est numérotée en double (c'est-à-dire qu'il y a deux pages n° 1, deux pages n° 2, deux pages n° 3, etc.) pour permettre, entre chaque page, l'introduction du papier gras qui assurera la reproduction exacte des mentions de la page n° 1 sur la page n° 1 *bis*. Le détachement de la feuille 1 *bis*, par exemple, par la Coopérative et sa conservation serviront à établir les feuilles de paye que le coopérateur contrôlera par les indications de la feuille originale restée attachée au carnet. Chaque feuille du carnet, plus large que haute, est divisée en autant de colonnes verticales qu'il y a de variétés de fruits et chaque variété de fruits en autant de colonnes que de catégories de fruits (1er, 2^{e}, 3^{e} choix, etc.), pour y inscrire le nombre de kilos apportés. Un espace blanc est ménagé en bas de chaque page pour l'apposition de la date et des signa-

tures du sociétaire et du directeur. Chaque page n'est utilisable qu'un jour.

Le dispositif de chaque feuille, d'après ces indications, apparaît donc de la façon suivante :

COOPERATIVE DES PRODUCTEURS DE MILLERY

..... *M. X..., propriétaire à Millery* Page 1

PÊCHES				ABRICOTS		POIRES		CERISES		Etc...
Extra — Kgs	1er choix — Kgs	2me choix — Kgs	3me choix — Kgs	1er choix — Kgs	2me choix — Kgs	1er choix — Kgs	2me choix Kgs	1er choix Kgs	2me choix — Kgs	

Millery, le .....

Signatures du Sociétaire et du Directeur,

Grâce à ce dispositif, le sociétaire sait donc à quelle date précise il a porté des fruits à la Coopérative; combien il en a fourni de kilos; de quelles variétés; de quelles catégories? Ces indications lui sont précieuses non seulement pour vérifier ses comptes avec la Coopérative au moment du règlement, mais aussi pour savoir le rendement de sa culture fruitière comparativement à une autre, s'il en a la curiosité. Ce carnet, amorce d'une comptabilité agricole, peut donc donner le goût d'en tenir une plus complète et permettre par conséquent de connaître le rendement approximativement exact d'une petite exploitation. S'il avait eu ce résultat imprévu, le partisan convaincu que nous sommes de la comptabilité agricole,

mais conscient de ses difficultés, s'en féliciterait vivement.

Mais tous les avantages du carnet disparaissent pour quelqu'un qui est jaloux du secret de ses affaires. Quel obstacle au contraire l'existence du carnet n'est-elle pas pour adhérer à la Coopérative ? A quelles révélations certaines, précises, ne va-t-il pas exposer ? Directeur, secrétaire, trésorier, coopérateurs préposés aux écritures, seront-ils discrets? Quelques additions de kilos apportés et de prix payés et voilà tout le pays sciemment au courant de ce qu'Un Tel a tiré de ses fruits? Quelle épreuve pour un individualiste! Et comme, sans faire la moindre injure aux habitants de Millery, nous estimons que tel était leur état d'esprit en 1910, comme il est encore celui de la majorité de nos campagnes françaises, il y a lieu de trouver quelque mérite à ceux qui, les premiers, rompant avec de très anciennes et très respectables habitudes, vinrent se grouper autour de la Coopérative, en dépit de la violence qu'elle leur faisait. Le succès qui couronna la première campagne de la Coopérative récompensa d'ailleurs le sacrifice de ces pionniers.

2. Comptabilité de la Coopérative a l'égard de chaque Coopérateur

Si, grâce au Carnet, le sociétaire sait en détail tout ce qu'il a apporté à la Coopérative, et, par la feuille détachée du Carnet, la Coopérative connaît ce que chaque coopérateur lui a apporté, il reste à celle-ci à faire l'application au compte individuel de tous ses membres des sommes payées par les acheteurs, proportionnellement aux quantités de kilos de fruits de chaque variété et de chaque catégorie apportées par chaque membre. Ce sont

là des calculs très simples, mais très minutieux, auxquels on procède chaque semaine de la façon suivante :

On commence par faire la moyenne hebdomadaire des prix obtenus par chaque variété et chaque catégorie de fruits. Les éléments de ces calculs sont fournis par les factures des acheteurs « fermes » et par les télégrammes des commissionnaires annonçant les prix auxquels les quantités de fruits expédiées ont été vendues sur leur place. Les prix de chaque variété et de chaque catégorie pouvant varier d'une place à une autre, on a décidé de faire ces moyennes pour que chaque coopérateur ayant participé à ces envois bénéficiât du cours le plus avantageux ou pâtît du cours défavorable pour la même catégorie de fruits d'une même variété, ou pour des variétés diverses de catégories multiples, sur des marchés différents (1).

Les raisons de cette façon de faire sont : 1° qu'il est presque matériellement impossible de savoir après le triage et l'emballage de quel propriétaire proviennent les fruits qui ont été expédiés sur telle localité, mais ce n'est là qu'une raison secondaire, si déterminante qu'elle paraisse; 2° que la personnalité de la Coopérative s'est substituée à celle des propriétaires considérés individuel-

---

(1)) Supposons, par exemple, qu'à la date du 15 juillet, des pêches de premier choix aient été expédiées et vendues 200 francs les 100 kilos à Paris, 250 francs à Genève, 300 francs à Londres. Le prix des pêches payé aux sociétaires qui, par l'opport de leurs fruits cette semaine-là, auront participé à la confection de ces envois, sera le prix moyen de 250 francs aux 100 kilos, réparti proportionnellement aux quantités fournies de cette catégorie. Celui qui y a contribué pour 98 kilos touchant 245 francs, celui qui n'y a contribué que pour 2 kilos recevant 5 francs.

Si, la même semaine, sur ces différentes places, le prix des pêches de 4e choix a été respectivement de 50, 60, 70 francs les 100 kilos, la moyenne des 4e choix sera de 60 francs aux 100 kilos, répartis comme dans l'hypothèse précédente.

Pour les abricots ou tous autres fruits, le raisonnement et les opérations se feraient de la même façon.

lement, et c'est là la raison primordiale, pour procéder à la vente, et le rendement de celle-ci ne l'intéresse que lorsqu'il est unifié.

Les moyennes, une fois obtenues, sont appliquées au compte de chacun des coopérateurs pour la part pour laquelle il a participé par l'apport de ses fruits à la constitution des envois de la semaine.

L'application des moyennes au compte de chacun constitue la rédaction de la feuille de paye. Celle-ci est facilement et rapidement faite, puisque la Coopérative possède les feuilles journalières détachées du carnet, qui contiennent les indications de nom, de date, de quantités, de variétés et de catégories nécessaires à son établissement. Une fois que le secrétaire a opéré les multiplications utiles, chaque coopérateur, après les vérifications qu'il a pu faire lui-même, saura ce qu'il a à recevoir du trésorier.

§ II. — Du mode de paiement

Dès que le décompte des opérations de la feuille de paye est terminé, il est reporté sous le nom de chaque sociétaire sur le livre de paye. A partir de ce moment, le trésorier est en état de payer aux sociétaires les sommes qui leur sont dues. Le fait-il intégralement? Donne-t-il à chaque sociétaire le produit brut de la vente de ses fruits, tel qu'il résulte des factures des acheteurs ou des bordereaux des commissionnaires?

Nous ne surprendrons personne en disant qu'il n'agit pas ainsi. Chaque sociétaire, sachant que la Coopérative n'achète pas les fruits pour les revendre à ses risques et périls, mais qu'elle groupe simplement les producteurs pour la vente en commun, afin de les faire bénéficier des avantages de la vente en gros, comprend qu'il est

tout naturel que les prix de vente qui lui sont attribués soient grevés des frais que le groupement des fruits a entraînés. La Coopérative, enlevant à chacun de ses membres la charge, sinon la responsabilité de la vente, celle-ci doit être dédommagée des dépenses d'une opération dont elle a dégrevé chaque exploitation individuelle.

Sur le produit brut de la vente des fruits, une retenue est donc opérée pour couvrir les frais généraux de la Coopérative.

Divers systèmes ont été suivis pour l'établissement de cette retenue.

Dans la première année du fonctionnement de la Coopérative, en 1910, l'Assemblée générale avait adopté le système suivant :

Lors du règlement hebdomadaire, n'était payée que la moitié de la somme brute afférente aux quantités apportées par chaque sociétaire; le paiement de l'autre moitié était ajourné à la fin de l'exercice annuel pour assurer la couverture des frais généraux.

Ce système pratiqué au début du fonctionnement de la Coopérative avait, aux yeux de ceux qui le proposèrent, un double mérite. Laissant une marge considérable pour payer les frais généraux, on était sûr avec lui de ne pas être obligé de recourir à un appel de fonds envers chaque sociétaire, dans le cas où le prélèvement n'aurait pas eu semblable importance. Si la Coopérative s'était trouvée, à la suite d'une prévision insuffisante de ses besoins, dans l'obligation de demander à ses membres, la première année de son existence, de « rapporter de l'argent », quel coup fatal c'eût été pour elle ! En outre, ce prélèvement d'une moitié aurait pu être l'amorce de la constitution d'un fonds de réserve de quelque importance. Voici comment on espérait y arriver : Escomptant que

malgré la retenue de la moitié qui avait été opérée durant l'année 1910, les producteurs seraient déjà satisfaits de la somme qui leur avait été versée, les instigateurs de ce système de prélèvement espéraient qu'après l'apuration des comptes, les sociétaires seraient plus enclins à consentir sur le reliquat de la seconde moitié un abandon de quelque importance pour garantir des mécomptes qu'une année mauvaise pouvait réserver. Cette espérance fut déçue. L'Assemblée générale de la fin de l'exercice 1910 décida à une imposante majorité qu'après le paiement des frais généraux, ce qui restait du prélèvement de la moitié devait être intégralement versé à chaque sociétaire proportionnellement à ses apports. C'est ce qui fut fait, à la plus grande confusion des détracteurs de l'institution qui, ayant critiqué l'importance du prélèvement, avaient laissé à entendre que le reliquat de cette moitié ne serait jamais payé.

Le Conseil d'administration, sentant les sociétaires peu empressés à immobiliser entre les mains de la Société, au titre de « réserves », une somme un peu importante mais désireux au contraire de « toucher tout leur argent » proposa en 1911 un système de règlement qui, adopté par l'Assemblée générale, fonctionne depuis cette date.

En voici la caractéristique : Les frais généraux sont payés au moyen d'un pourcentage proportionnel aux apports en fruits et à la qualité des apports (1) de chacun et établi sur les bases de l'expérience acquise au cours de l'exercice précédent.

Dans les frais généraux sont compris non seulement

---

(1) Les frais d'emballage varient, en effet, suivant les qualités apportées. Des fruits de premier choix coûtent plus cher à emballer que des fruits de 4e choix.

les frais d'emballage et les appointements du directeur, mais encore une certaine proportion pour la constitution d'une petit réserve, après amortissement des emprunts.

C'est donc dans cette limite — limite du pourcentage afférent aux frais généraux — que le paiement hebdomadaire de chaque sociétaire est effectué. La somme indiquée au livre de paye, touchée par le sociétaire et acquittée par lui est le produit net de la vente de ses fruits par la Coopérative.

Comment les prix de vente *brut* arrivent-ils à la disposition du trésorier?

Les maisons de commission s'acquittent généralement des sommes qu'elles doivent à la Coopérative par l'envoi de lettres chargées, accompagnées du bordereau qui indique le détail de leurs opérations.

Bien que les marchandises soient payables au comptant, pratiquement, les sommes provenant des ventes « fermes » sont presque toutes recouvrées par le moyen de « traites postales » tirées par la Coopérative et transmises par l'Administration des Postes. Le montant de la traite, lorsque celui-ci est payé, est adressé par le Bureau de Poste du domicile du tiré au Bureau de Poste de Millery par mandat-carte au nom de la Coopérative. Il est touché par le trésorier. Ce mode de paiement est celui qui, à l'usage, a paru le plus pratique aux coopérateurs. Il a en effet l'avantage de faire du Bureau de Poste communal une véritable petite banque locale, et en outre, si la traite émise n'est pas payée, elle revient très rapidement à la Coopérative, qui, avertie de la cessation des paiements de son client, cesse de son côté ses envois. Un semblable avantage ne se produirait pas aussi rapidement avec une traite ordinaire.

Les paiements par chèques sont très peu usités. Ils

sont utilisés par les clients étrangers, mais ne sont pas encore entrés dans les mœurs locales, malgré la souplesse que la Coopérative a établi dans les modes de paiement.

§ III. — Du fonds de roulement

Constituée sans capital, ne possédant que des réserves insignifiantes (1), ne percevant sur ses membres aucune cotisation, ne retirant qu'un produit infime du montant des amendes ou des droits d'entrée, ne disposant d'aucune somme liquide, la Coopérative n'aurait pas pu vivre dans une telle situation, si, par l'organisation du Crédit Agricole, elle n'avait pas trouvé les ressources financières qui lui manquaient.

Avant que les rentrées de fonds ne se produisent, la Coopérative a, en effet, à faire face à certaines dépenses inhérentes à son fonctionnement. Il lui faut acheter du matériel d'emballage (cagettes, frisure, ficelle, etc.), se fournir d'articles de bureaux, payer les frais de publicité et assurer le premier paiement. Celui-ci, quoique effectué quinze jours ou trois semaines après la première semaine de vente, exige un laps de temps supérieur pour permettre à toutes les sommes dues par les acheteurs de parvenir à la Société.

Les fonds nécessaires à la mise en marche de la Société proviennent des emprunts qu'elle se fait chaque année, consentis par la Caisse Régionale de Crédit, sur l'avance de la Banque de France et la redevance annuelle de cet établissement à l'Etat, par l'intermédiaire de la Caisse locale de Crédit Agricole Mutuel, dont la Coopérative est sociétaire.

---

(1) Dont, au surplus, la majeure partie a été absorbée par l'acquisition du modeste local aujourd'hui siège social de la Coopérative.

Ce n'est là que l'application des dispositions des lois du 5 novembre 1894, 31 décembre 1899, 29 décembre 1906, 5 août 1920 et des décrets des 30 mai 1907 et 26 août 1907, qui organisent et réglementent le Crédit Agricole Mutuel et autorisent les Sociétés coopératives qui s'occupent, entre autres choses, de la transformation et de la vente des produits provenant des exploitations de leurs associés à contracter des emprunts.

Les emprunts ainsi sollicités chaque année pour pourvoir aux besoins de chaque nouvel exercice ont varié dans leur quantum, depuis la fondation de la Coopérative jusqu'à ce jour, proportionnellement à l'augmentation de la valeur de toutes les marchandises. De 4.000 francs en 1910, il s'est élevé à 15.000 francs en 1920.

Portée au crédit du compte de la Coopérative et à sa disposition par l'intermédiaire de la Caisse Locale de Crédit Agricole Mutuel, la somme prêtée n'est productive d'intérêts, au débit de son compte, que du jour où elle est effectivement retirée et utilisée.

Dès que les premières rentrées de fonds se produisent, la Caisse régionale est remboursée de la somme qu'elle a prêtée et des intérêts qui en sont échus. Mais bien que la Coopérative se serve peu de la Caisse régionale ou de la Caisse locale, pour faire auprès d'elle office de banque, l'intérêt à payer lui pèse peu. Car il est largement compensé par l'intérêt que la Caisse régionale lui sert pour les sommes portées au crédit de son compte par l'intermédiaire des banques désignées par elle pour recevoir les paiements des clients de la Coopérative. Il nous souvient même de l'étonnement de nos compatriotes lorsque, à la fin de l'exercice de 1910, il leur fut annoncé que l'emprunt qui avait été contracté avait rapporté 35 fr.!

§ IV. — Du Directeur

Toutes les operations de la Coopérative depuis la réception des fruits jusqu'à la répartition des fonds aux sociétaires, sont coordonnées par les soins d'un directeur. Nommé par le Conseil d'administration, ce directeur a les pouvoirs les plus étendus pour faire tout ce qui est nécessaire à la bonne marche de la Société. Pratiquement, il surveille tout le personnel employé par la Coopérative, il le recrute et il le paye, il reçoit les marchandises dont il assure les expéditions, il centralise les commandes et rédige toute la correspondance qu'elles entraînent.

Il est rémunéré par un pourcentage variable selon la quantité de fruits auquel s'ajoute une bonification déterminée toutes les fois que le prix de vente dépasse un certain chiffre aux 100 kilos, afin de l'intéresser à toujours rechercher les marchés les plus avantageux pour la Coopérative.

Depuis son origine jusqu'à ce jour, la Coopérative n'a eu qu'un seul et même Directeur. C'est en grande partie à cette heureuse circonstance qu'est dû le succès de la Coopérative, qui, pendant dix ans, a bénéficié de l'expérience, de la compétence et du labeur, justement appréciés, de celui qui l'a dirigée.

CHAPITRE IV

Résultats économiques et financiers

Issue du milieu que nous avons esquissé, constituée d'après les règles des articles 1832 et suivants du Code Civil, fonctionnant pratiquement comme nous l'avons indiqué, quels résultats économiques et financiers la Coopérative des Producteurs de Millery a-t-elle donnés ?

Examinons-les au point de vue du producteur et au point de vue du consommateur.

§ I. — Résultats pour les Producteurs

Au point de vue du producteur, la Coopérative a eu incontestablement le mérite de remplir le but primordial pour lequel elle a été créée : faire obtenir aux producteurs un rendement plus rémunérateur de la vente de leurs fruits.

Avant la fondation de la Coopérative, il était très difficile de savoir exactement auprès des producteurs quels étaient les prix de vente de leurs fruits, parce que les comptes étaient peu ou mal tenus. Néanmoins, en 1910, un propriétaire tenant régulièrement ses comptes, fit

(Voir la suite page 116).

Moyenne des ventes et des prix de la Coopérative de Millery de 1910 à 1919

PÉRIODES	EXERCICES	QUANTITÉS VENDUES — Kilogs	Prix de vente *brut* encaissé par la Société — Francs	Prix de vente *net* touché par les Sociétaires — Francs	Frais Généraux sur 100 kilos — Francs	Prix de *vente brut* aux 100 kilogs — Francs	Prix de *vente net* aux 100 kilogs — Francs
		Moyenne annuelle de la période					
1re Période quinquennale	1910 1911 1912 1913 1914	57.000	32.000	26.000	10,55	56.15	45.60
		Moyenne annuelle de la période					
2me Période quinquennale	1915 1916 1917 1918 1919	70.000	60.000	49.000	15.70	85.70	70 »
Augmentation proportionnelle de la 2me période sur la 1re (1).		23 %	87,50 %	88,40 %	48,80 %	52,60 %	53,50 %

(1) Voir à la page suivante l'interprétation du tableau.

Interprétation du Tableau de la page précédente

Il nous a paru qu'en établissant des moyennes sur deux périodes de cinq années (1910-1914 et 1914-1919), nous donnerions une idée plus juste des résultats de la Coopérative (une bonne année en compensant une mauvaise) qu'en publiant les chiffres annuels dont les écarts en quantités et en prix auraient pu permettre de tirer des conclusions inexactes.

Les deux périodes établies, coïncidant l'une avec la période d'avant-guerre, l'autre avec la période de guerre, il nous a semblé que son influence pourrait être ainsi mieux aperçue.

Des augmentations proportionnelles de la deuxième période (période de guerre) sur la première (période d'avant-guerre) nous soulignerons :

1° celle de 23 0/0 dans la production. Moins influencée que certains autres produits par la diminution de la main-d'œuvre, due à la mobilisation, notre culture n'a donc pas connu le fléchissement qu'accusent celles qui sont directement soumises à l'emploi de la main-d'œuvre. L'augmentation dans la production, constatée dans la deuxième période, a été incontestablement provoquée par le meilleur rendement du produit.

2° Celle de 52,60 0/0 du prix de *vente brut* aux 100 kilos. Cette augmentation nous paraît être la plus intéressante du tableau parce qu'elle montre quelle a été la hausse provoquée par la guerre sur ce produit, et que cette hausse est très inférieure à celle qu'on s'imagine.

3° Celle de 53,50 0/0 du prix de vente net aux 100 kilos. Si le prix que les agriculteurs ont touché de leurs produits, du fait de l'existence de la Coopérative, est supérieur de 0,90 0/0 à celui que la Coopérative les a vendus, n'est-ce pas la meilleure preuve de l'économie que l'Association permet de réaliser pour le plus grand avantage de ses membres ?

Il faut noter que le prix net indiqué sur le tableau ne l'est que des frais de gestion de la Coopérative et qu'il est grevé de tous les frais de culture et d'exploitation pour le propriétaire des arbres entre les 97 sociétaires de la Coopérative, la somme moyenne de fruitiers. Si, sous le bénéfice de cette observation, l'on répartit, enfin, 49.000 francs encaissée par la Coopérative, pendant la période de guerre, on verra quelle somme infime ces très petits propriétaires ont retiré *en moyenne* de leur culture fruitière, et dont, malgré qu'elle rémunère l'une de leurs principales cultures, ils se déclarent satisfaits : 505 francs en moyenne et par an, de 1914 à 1919 !

connaître que les fruits qu'ils vendaient à Lyon depuis 1895 lui avaient été achetés en moyenne 20 francs les 100 kilos, mais grevés des frais de transport.

Munis de cette donnée, les futurs coopérateurs estimèrent que s'ils retiraient par la Coopérative une moyenne de 25 *fr. net les* 100 *kilos* de leurs fruits, ils se déclareraient satisfaits; or les cinq premiers exercices de la Coopérative ont dépassé les espérances les plus optimistes, puisqu'ainsi qu'on peut le constater d'après le tableau ci-contre, la moyenne générale des fruits, durant cette période quinquennale, s'est élevée à 45 fr. 60 net les 100 kilogs et dans la période quinquennale 1915-1919 à 70 fr. net les 100 kilogs.

Du fait donc de l'existence de la Coopérative, les sociétaires retirent de leurs fruits un prix supérieur à celui qu'ils en obtenaient avant sa création. La chose est indéniable. N'est-elle pas encore péremptoirement démontrée par l'augmentation du nombre des adhérents qui est passé de 65 en 1910 à 97 en 1919? Si ce n'eût pas été une bonne affaire que de faire partie de la Coopérative, nous imaginons qu'au lieu de croître, le nombre de ses membres aurait plutôt eu une tendance à la diminution.

En outre, pour ceux qui ne font pas partie de la Coopérative, qui ont continué leurs apports de fruits aux emballeurs locaux, l'institution a également profité. Par la concurrence des prix élevés servis par l'Association, elle a obligé les emballeurs locaux à relever les leurs afin de conserver leur clientèle. Tout en concourant donc au bien de ses membres en particulier, la Coopérative a aussi avantagé tous les producteurs de la localité auxquels elle a donné des bases pour l'établissement et le maintien de leur prix au lieu de l'ignorance et de l'abandon dans lesquels ils se trouvaient auparavant.

Au sein de la Coopérative, l'institution a pour les très

petits producteurs un avantage considérable, en leur permettant d'obtenir des quelques kilos de fruits qu'ils peuvent apporter chaque jour, une somme proportionnellement égale à celle que recevra celui qui en apporte des centaines.

A ses sociétaires d'abord, et parmi eux, aux plus petits propriétaires, plus facilement susceptibles d'être exploités et à tous les producteurs locaux, la Coopérative a donc rendu le service énorme d'obtenir une meilleure rémunération de leurs produits.

Par la réunion des fruits des sociétaires pour la vente, elle a épargné à ceux-ci la recherche de la main-d'œuvre nécessaire, soit à l'emballage des fruits, soit à leur transport de l'exploitation à la gare ou au marché.

Économisant la main-d'œuvre pour l'une et l'autre de ces deux opérations, l'association a, par le fait même, permis de reporter le temps qu'une vente individuelle et isolée eût nécessité, aux soins de la culture.

Par l'emballage des fruits qu'elle expédie, la Coopérative a fait naître une occupation particulièrement faite pour les femmes. Femmes, filles, sœurs ou nièces des coopérateurs, trouvent dans les salaires que la Coopérative leur sert pendant toute la saison fruitière, des sommes qui les intéressent plus encore à la marche de l'association créée par l'élément masculin de la localité. Elles y puisent de nouveaux motifs, par la participation à la profession du mari ou du père, de ne pas abandonner la Terre.

L'éducation technique du producteur n'a pas été également sans profiter de l'existence de la Coopérative. De tous temps, il était reconnu dans nos campagnes que de beaux produits trouvaient toujours plus facilement un débouché rémunérateur. Plus encore ce fait s'est vérifié avec la Coopérative qui, pour ses produits de premier

choix, a obtenu des cours toujours plus spécialement avantageux. Comme l'élévation de la moyenne des prix de vente aux 100 kilos dépend exclusivement du producteur, celui-ci s'est ingénié, par une culture plus minutieuse, à faire de beaux fruits, en même temps qu'à propager une culture fruitière qui, sans ce rendement meilleur, aurait disparu, comme la vigne qu'elle tendait à supplanter. La continuation des prix de misère aurait ainsi fatalement abouti à une véritable régression culturale, si nos propriétaires n'avaient, avec une énergie et une persévérance dignes d'éloges, essayé eux-mêmes d'y porter remède.

L'éducation morale du producteur a trouvé également dans la réputation de bon aloi que se faisait la Coopérative par l'expédition de fruits correspondant impeccablement et intégralement à la qualité demandée, une base solide. Plus encore qu'auparavant, il s'est rendu compte que la loyauté commerciale devait présider à toute transaction, pour le plus grand avantage de celui qui la pratique, et que la fraude toujours rapidement découverte allait à l'encontre du succès d'une affaire intelligemment menée.

Au point de vue social, la Coopérative a démontré une fois de plus à des esprits empreints de particularisme les heureuses conséquences de l'association sur un terrain qui jusqu'alors, à Millery, était demeuré stérile. Les principales institutions sociales, en effet, qui existaient dans la localité, avaient eu jusqu'alors pour but ou de faire réaliser des économies sur une dépense, tel le Syndicat agricole, ou de procurer des ressources matérielles en cas de diminution des recettes, telle la Société de Secours mutuels. Aucune n'avait tenté — ce que fit la Coopérative — d'étendre ses opérations à l'amélioration même du gain des habitants des campagnes. Si son effort,

couronné de succès, a contribué à retenir à la Terre ne fût-ce qu'un seul Millerot, ne doit-on pas lui en attribuer le mérite? Et placée sur le terrain lucratif, la Coopérative n'a-t-elle pas néanmoins essayé d'éduquer ses collaborateurs en les faisant se dégager de préoccupations trop strictement matérielles par la recherche de produits meilleurs et plus beaux et l'application de procédés commerciaux irréprochables et modernisés?

Dans cette œuvre, fruit du labeur et de la bonne volonté de tous, les membres de la Coopérative, quelles qu'aient été leurs préférences politiques ou religieuses, ont appris à se connaître, à s'apprécier et à s'aimer. Ils ont débarrassé la rudesse de leur écorce individualiste et appris à goûter les charmes profonds de la solidarité et de l'entr'aide mutuelle dans les vicissitudes de leur vie d'hommes des champs.

Sans vouloir faire de la Coopérative une panacée qui a pallié à beaucoup de misères, petites ou grandes, de la campagne, on nous concèdera bien qu'elle ait pu, par la vertu des quelques avantages matériels ou moraux que nous venons d'énumérer, contribuer pour sa petite part au maintien de la paix au village.

§ II. — Résultats pour les Consommateurs

Les avantages que les consommateurs retirent de la Coopérative sont-ils aussi certains que ceux dont bénéficient les producteurs?

Soucieux dans cette étude, à laquelle nous avons essayé de donner surtout le caractère d'une histoire expérimentale, de ne rien avancer qui ne soit strictement conforme aux données même de la réalité, nous répondrons à cette question par la proposition suivante, dont nous tâcherons de prouver l'exactitude :

De l'existence de notre Coopérative de producteurs, les consommateurs de fruits ont dû tirer eux-mêmes un bénéfice, se traduisant non seulement par l'absorption de fruits plus frais parce que moins manipulés, mais encore par une diminution du prix d'achat chez les marchands de comestibles, si leurs fournisseurs, achetant directement et à meilleur compte au centre même de la production, ont économisé la rémunération de nombreux intermédiaires et abaissé eux-mêmes les prix de vente à leurs clients dans la proportion de la diminution de leur prix d'achat aux producteurs.

La certitude d'un prix meilleur marché ne serait même pas soumise à cette double condition, si groupés et organisés en coopératives de consommation, les acheteurs avaient procédé eux-mêmes à leurs achats de fruits à la Coopérative des Producteurs de Millery.

Comment cela ?

La pensée qui a présidé à la fondation de notre coopérative de producteurs n'a nullement été hostile aux consommateurs. Ne nous sommes-nous pas efforcés de mettre en lumière, au début de cette monographie, qu'elle avait consisté dans la recherche de débouchés plus rémunérateurs non pas par l'élévation du prix de vente au consommateur, mais par la diminution du nombre des intermédiaires dont la présence facilite la circulation des marchandises mais dont l'excès grève les prix de cession au consommateur d'une façon parfois exagérée.

Si la rémunération de nos producteurs a été, du fait de l'existence de la Coopérative, moins infime qu'auparavant, la façon dont la Société procède, permet d'affirmer catégoriquement que ce résultat meilleur est dû à la diminution du nombre des intermédiaires et que la disparition de leur rémunération a seule apporté l'augmentation dont elle se félicite.

En effet, avant la création de la Coopérative, les prix de vente des producteurs étaient peu élevés — 20 francs les 100 kilos, en moyenne — parce qu'ils étaient payés par un emballeur local, obligé de trouver lui-même sa rémunération dans son prix de cession à son acheteur, généralement marchand de fruits en gros de la place de Lyon. Du marchand en gros lyonnais, les fruits étaient dans les mêmes conditions vendus à un grossiste éloigné, qui les cédait à son tour au détaillant de sa région. Du producteur au consommateur, les fruits passaient donc en quatre mains successives qui, toutes, prélevaient leur rétribution sur la marchandise destinée au consommateur et payée par lui. Comment, dès lors, s'étonner que, si bon marché à la propriété, les fruits aient été si chers pour la bourse de celui qui les mangeait!

Qu'a fait la Coopérative pour relever les prix de vente revenant aux producteurs?

Elle a, pour tous ses membres et obligatoirement, supprimé l'intermédiaire local, très souvent le grossiste de Lyon, et parfois même le grossiste éloigné. En éliminant deux ou trois intermédiaires, la Coopérative a donc supprimé la rétribution de leur concours, et en s'adressant, à défaut du consommateur lui-même, à un commerçant aussi près que possible du consommateur, la Coopérative a pu obtenir du commerçant un prix qui, inférieur à celui qu'il donnait au deuxième ou au troisième détenteur de la marchandise, était cependant pour elle supérieur à celui que le premier acheteur lui offrait. C'est dans ces conditions que de 20 fr. les 100 kilos brut de 1895 à 1910, les prix de vente des fruits de la Coopérative sont passés en moyenne à 56 fr. 15 pour la période 1910-1914, et à 85 fr. 70 pour la période 1915-1919.

—Et si, comme nous nous plaisons à l'espérer, la multiplication des coopératives de consommation de toutes

corporations, issue de la vie chère, veut bien s'orienter vers notre coopérative de producteurs pour s'y approvisionner en fruits, les consommateurs auront, en outre du plaisir délicat d'absorber des produits provenant directement de la propriété, la satisfaction de les payer très bon marché, en faisant encore faire une excellente opération aux producteurs.

Nous ne croyons pas, en effet, que beaucoup de consommateurs isolés, dans les grandes villes, n'aient payé en moyenne depuis 5 ans des fruits de qualité moyenne que 0 fr. 857 *le kilo*. En avançant que ce prix moyen est certainement celui qu'ils ont payé le *demi-kilo*, nous ne croyons pas être loin de la vérité.

Si donc le consommateur, habitué à payer ses fruits en moyenne 1 fr. 70 le kilo, devenait client de la Coopérative qui les vend 0 fr. 85 le kilo, nous sommes convaincus qu'il n'hésiterait pas à partager la différence avec le producteur.

Le rapprochement du producteur et du consommateur, désiré et ébauché par notre Coopérative, s'il est favorable au premier, ne va pas davantage à l'encontre des intérêts du second, surtout s'il sait se grouper pour les faire valoir.

CONCLUSION

Les résultats économiques et financiers énumérés dans le dernier chapitre de cette étude justifient, espérons-nous, l'affirmation maintes fois réitérée, que la Coopérative des Producteurs de Millery a réussi.

Le succès, en effet, n'a-t-il pas couronné les efforts des producteurs pour se grouper en vue d'un acte difficile et laissé généralement à l'initiative de l'individu : la vente ?

Les aptitudes commerciales nécessaires pour gérer l'entreprise commune, jusque dans ses moindres détails, ont-elles fait défaut à notre population rurale?

L'invention des débouchés, indispensable à l'écoulement de la masse des produits, a-t-elle été négligée, poussée qu'elle a été jusqu'à l'étranger?

L'amélioration de la situation des petits propriétaires, membres de la Coopérative, n'est-elle pas résultée et n'a-t-elle pas été l'œuvre même des intéressés?

A ces différentes questions qui résument toutes celles que nous avons posées, il nous est, nous semble-t-il, permis de répondre par l'affirmative, justifiée par le récit de notre expérience et la publication de nos résultats.

Mais, à notre sens, si des imitateurs séduits par ce que la Coopérative de Millery a obtenu, voulaient l'imiter,

ils se tromperaient s'ils s'imaginaient que les causes du succès sont exclusivement d'ordre matériel ou administratif. Sans doute, il a été indispensable que la Coopérative de Millery soit régie par des Statuts répondant aux exigences légales de 1910; sans doute il lui a été infiniment précieux d'avoir un directeur émérite, un comptable minutieux, un trésorier scrupuleusement intègre, des sociétaires respectueux de leurs engagements; sans doute, il n'a pas été indifférent que le rendement financier obtenu dès la première année de fonctionnement fût supérieur à celui des années d'isolement; sans doute le concours de toutes ces circonstances a eu une importance indiscutable dans la réussite. Mais il n'aurait pas suffi à lui seul à faire naître, vivre et prospérer l'institution.

L'institution est née parce qu'à l'origine des esprits entreprenants, optimistes et dégagés de toute préoccupation personnelle, ont discerné les causes du mal et convaincu la population rurale que, seule, elle était capable de trouver dans la coopération le remède qui convenait.

L'institution a vécu et prospéré pour ces deux raisons que nous n'avons pas lieu de cacher :

D'abord parce qu'elle était aussi adaptée que possible à la population qui devait s'en servir ; puis et surtout parce que les sociétaires se sont épris de leur coopérative autour de laquelle ils se tiennent fidèlement unis, dans les limites étroites de son cadre communal.

Tels sont les secrets de la vitalité et de la prospérité de la Coopérative des Producteurs de Millery.

Puissent aussi ceux qui sont à l'autre extrémité du « cursus » économique garder de l'exposé de ces faits l'impression que leurs intérêts ne sont pas en opposition flagrante, mais au contraire en harmonie avec ceux des

producteurs, mais que cette harmonie n'étant pas préétablie, il appartient aux intéressés de la faire naître !

Des rapports plus fréquents et plus étroits des organismes de ces deux groupes sortiront des leçons profitables aux intéressés.

Coopératives de producteurs et coopératives de consommateurs collaboreront alors à l'abaissement du prix de la vie et, par là, à la Paix Sociale.

Vu :
Le Doyen de la Faculté de Droit,
M. DESLANDRES.

Vu :
Le Président de la Thèse,
M. VIGNES.

Vu et permis d'imprimer :
Dijon, le 7 février 1921.

Le Recteur de l'Université de Dijon,
Pour le Recteur :
Le Vice-Président du Conseil de l'Université,
Em. ROY.

ANNEXES

STATUTS DE 1910

Statuts de la Coopérative des Producteurs de Millery (Rhône)

Constitution — Siège — Durée
Objet

ARTICLE PREMIER. — Entre les soussignés, propriétaires et fermiers agriculteurs, demeurant à Millery, canton de Givors, et les personnes qui adhéreront par la suite aux présents Statuts, il est formé *une Société coopérative* (1), sans capital, sous le nom de « Coopérative des Producteurs de Millery ».

Elle a son siège à Millery.

ART. 2.— (*Sans changement*). La Coopérative a pour but la vente ou la transformation de tous produits agricoles, mais

STATUTS DE 1913

Statuts de la Coopérative des Producteurs de Millery (Rhône)

Constitution — Siège — Durée
Objet

ARTICLE PREMIER. — Entre les soussignés, propriétaires et fermiers agriculteurs, demeurant à Millery, canton de Givors, et les personnes qui adhéreront par la suite aux présents Statuts, il est formé une Société coopérative civile sans capital, régie par les articles 1832 et suivants du Code civil, sous le nom de « Coopérative des Producteurs de Millery ».

Elle a son siège à Millery.

ART. 2. — La Coopérative a pour but la vente ou la transformation de tous produits agricoles, mais plus spéciale-

(1) Les phrases imprimées en italique sont celles qui ont été l'objet de modifications dans les statuts de 1913.

plus spécialement et pour commencer, la vente ou la transformation en commun des fruits.

ART. 3. — *La Coopérative est fondée pour une durée de trois, six ou neuf années. A l'expiration de chacune des trois périodes ou du délai de neuf ans, le contrat recommencera par tacite reconduction vis-à-vis de tous les sociétaires, six mois avant l'expiration de chaque période, les sociétaires ayant la liberté de se retirer isolément ou de mettre fin au contrat.*

Admission — Démission
Exclusion — Obligations

ART. 4.— (*Sans changement*) A l'égard des tiers, les Sociétaires répondent solidairement et indéfiniment des obligations de la Société.

Entre les sociétaires, les dettes de la Société se répartissent proportionnellement à la valeur totale des produits vendus par chacun d'eux dans les deux dernières années. Leur droit sur l'actif social est réglé dans la même proportion. Les sociétaires exclus, les héritiers des sociétaires décédés, ne sont tenus que des dettes et obligations antérieures à l'exclusion ou au décès du sociétaire.

ART. 5.— (*Sans changement*). Les sociétaires exclus, ainsi

ment et pour commencer, la vente ou la transformation en commun des fruits.

ART. 3. — La Coopérative est fondée pour une durée illimitée.

Admission — Démission
Exclusion — Obligations

ART. 4. — A l'égard des tiers, les sociétaires répondent solidairement et indéfiniment des obligations de la Société.

Entre les sociétaires, les dettes de la Société se répartissent proportionnellement à la valeur totale des produits vendus par chacun d'eux dans les deux dernières années. Leur droit sur l'actif social est réglé dans la même proportion. Les sociétaires exclus, les héritiers des sociétaires décédés ne sont tenus que des dettes et obligations antérieures à l'exclusion ou au décès du sociétaire.

ART. 5. — Les sociétaires exclus ainsi que les héritiers

que les héritiers des sociétaires décédés ne peuvent s'immiscer en rien dans l'administration de la Société, ni faire procéder à un partage de l'actif social. Pour le règlement de leurs droits, ils sont tenus de s'en rapporter aux comptes du bilan, approuvés par l'Assemblée générale.

ART. 6.— Peuvent seuls faire partie de la Société, *les propriétaires, fermiers ou autres agriculteurs possédant ou exploitant des terres situés dans la commune de Millery ou communes environnantes.*

Le Conseil d'administration pourra admettre à titre provisoire de nouveaux membres, leur admission ne deviendra définitive qu'après approbation donnée par l'Assemblée générale.

Aucun sociétaire ne pourra se retirer volontairement pendant la durée de trois années des différentes périodes de la durée de la Société.

Le Conseil d'administration pourra prononcer l'exclusion d'un sociétaire : *a*) s'il est condamné à une peine correctionnelle ou criminelle; *b*) s'il ne remplit pas ses obligations vis-à-vis de la Société; *c*) s'il oblige la Société à recourir contre lui aux voies judiciaires. Si le sociétaire exclu n'accepte pas cette décision, la plus prochaine assemblée générale sera appelée à décider souverainedes sociétaires décédés ne peuvent s'immiscer en rien dans l'administration de la Société, ni faire procéder à un partage de l'actif social. Pour le règlement de leurs droits, ils sont tenus de s'en rapporter aux comptes du bilan approuvés par l'Assemblée générale.

ART. 6.— Peuvent seuls faire partie de la Société, les producteurs résidant à Millery.

Le Conseil d'administration admettra les nouveaux membres, mais, en cas de litige, l'admission ne deviendra définitive qu'après l'approbation de la plus prochaine assemblee générale.

Ni la retraite, ni la mort d'un associé n'entraîne la dissolution de la Société.

La retraite ne peut avoir lieu que si elle est faite de bonne foi et non à contre-temps et en principe acceptée par les coassociés; le démissionnaire n'a aucun droit à l'actif social et reste responsable des dettes sociales dans la mesure prévue dans l'article 4.

La démission peut être donnée au profit d'un enfant ou d'un héritier présomptif qui prend dans la Société les droits et les charges du démissionnaire.

En cas de décès les héritiers ou l'un d'eux peuvent être admis à remplacer le décédé. S'ils ne le sont pas, ils res-

ment. Cette exclusion ne pourra être prononcée que par la majorité requise par l'article 10 pour la modification des Statuts.

ART. 7.— (*Sans changement*) L'acquisition ou la perte de la qualité de sociétaire est constatée vis-à-vis du sociétaire, de la Société ou des tiers, par une inscription au registre des entrées et sorties des sociétaires, signée par le sociétaire, le président et un des administrateurs, en cas d'entrée ou de sortie, et par ces deux derniers seulement en cas d'exclusion ou de décès.

ART. 8.— (*Sans changement*) Les sociétaires ne peuvent engager la Société, qui tient tenus des charges sans avoir aucun droit à l'actif.

Le propriétaire affermant sa propriété conservera tous ses droits dans la Société antérieurement à sa location, pour le cas où il réexploiterait lui-même et redeviendrait ainsi membre de la Société.

Le Conseil d'Administration pourra prononcer l'exclusion d'un sociétaire : *a*) s'il est condamné à une peine correctionnelle ou criminelle ; *b*) s'il ne remplit pas ses obligations vis-à-vis de la société ; *c*) s'il oblige la Société à recourir contre lui aux voies judiciaires. Si le sociétaire exclu n'accepte pas cette décision, la plus prochaine assemblée générale sera appelée à décider souverainement. Cette exclusion ne pourra être prononcée que par la majorité requise par l'art. 10 pour la modification des statuts.

ART. 7 — L'acquisition ou la perte de la qualité des sociétaires est constatée vis-à-vis du sociétaire, de la Société ou du tiers, par une inscription au registre des entrées et sorties des sociétaires signée par le sociétaire, le président et un administrateur, en cas d'entrée ou de sortie, et par ces deux derniers seulement en cas d'exclusion ou de décès.

ART. 8. — Les sociétaires ne peuvent engager la Société, qui

gager la Société, qui est représentée exclusivement par des administrateurs, d'après les règles ci-après déterminées.

Administration

ART. 9.— (*Sans changement*) La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de neuf membres élus pour trois ans, par l'Assemblée générale, et renouvelable par tiers chaque année. Les premières années, le sort désigne les séries sortantes ; ils sont indéfiniment rééligibles.

Le Conseil élit, chaque année dans son sein, un président, un vice-président, un secrétaire et un trésorier. En cas de décès, de démission ou de vacance, pour quelque cause que ce soit, le Conseil peut nommer un ou plusieurs administrateurs provisoires, en remplacement des manquants ; ces administrateurs provisoires resteront en fonctions jusqu'à la plus prochaine assemblée générale, qui ratifiera leur élection ou pourvoira à leur remplacement.

Le Conseil se réunit tous les mois, et plus souvent s'il est nécessaire, sur la convocation du président ou du vice-président.

Le Conseil d'administration a les pouvoirs les plus étendus pour toutes les affaires de la Société. Il peut décider de tou-

est représentée exclusivement par des administrateurs, d'après les règles ci-après déterminées.

Administration

ART. 9. — La Société est administrée par un Conseil d'administration composé de neuf membres élus pour trois ans par l'Assemblée générale et renouvelables par tiers chaque année. Les premières années, le sort désigne les séries sortantes; ils sont indéfiniment rééligibles.

Le Conseil élit chaque année, dans son sein, un président, un vice-président, un secrétaire et un trésorier. En cas de décès, de démission ou de vacance, pour quelque cause que ce soit, le Conseil peut nommer un ou plusieurs administrateurs provisoires en remplacement des manquants, ces administrateurs provisoires resteront en fonctions jusqu'à la plus prochaine assemblée générale, qui ratifiera leur élection ou pourvoira à leur remplacement.

Le Conseil se réunit tous les mois et plus souvent s'il est nécessaire, sur la convocation du président ou du vice-président.

Le Conseil d'administration a les pouvoirs les plus étendus pour toutes les affaires de la Société. Il peut décider de tou-

tes les questions qui ne sont pas régulièrement réservées par les Statuts à l'Assemblée générale.

Il peut notamment acquérir tous les immeubles, faire tous les marchés, approuver tous devis, contracter tous emprunts, consentir toutes hypothèques, donner toutes quittances et mainlevées avec ou sans constatation de paiement, retirer tous fonds, intenter toute instance judiciaire et y défendre, transiger et compromettre. Il nommera et révoquera tous employés, et notamment l'agent local chargé de l'emballage et de l'expédition des fruits, et fixera leur traitement ou leur rémunération.

Ces pouvoirs ne sont qu'énonciatifs et non limitatifs. Le Conseil établira un règlement intérieur pour le bon fonctionnement de la Société, mais les clauses du règlement fixant les retenues à faire sur les ventes ou établissant des peines contre les sociétaires en faute, ou déterminant le chiffre des emprunts, devront être approuvées par l'Assemblée générale.

Le *premier* Conseil d'administration est composée de :

1° M... *Président;*
2° M... *Vice-Président;*
3° M... *Secrétaire;*
4° M... *Trésorier;*
5° M... 1er *Membre;*
6° M... 2e *Membre;*

tes les questions qui ne sont pas régulièrement réservées par les Statuts à l'Assemblée générale.

Il peut notamment acquérir tous les immeubles, faire tous les marchés, approuver tous devis, contracter tous emprunts, consentir toutes hypothèques, donner toutes quittances et mainlevées avec ou sans constatation de paiement, retirer tous fonds, intenter toute instance judiciaire et y défendre, transiger et compromettre. Il nommera et révoquera tous employés, et notamment l'agent local chargé de l'emballage et de l'expédition des fruits, et fixera leur traitement ou leur rémunération.

Ces pouvoirs ne sont qu'énonciatifs et non limitatifs. Le Conseil établira un règlement intérieur pour le bon fonctionnement de la Société, mais les clauses du règlement fixant les retenues à faire sur les ventes, ou établissant des peines contre les sociétaires en faute, ou déterminant le chiffre des emprunts, devront être approuvées par l'Assemblée générale.

Le Conseil d'administration est composé de :

1° M... *Président;*
2° M... *Vice-Président;*
3° M... *Secrétaire;*
4° M... *Trésorier;*
5° M... 1er *Membre;*
6° M... 2e *Membre;*

7° M... 3e *Membre;*
8° M... 4e *Membre;*
9° M... 5e *Membre.*

Le Président du Conseil d'administration représente la Société vis-à-vis des sociétaires et des tiers. Il signe les actes titres de correspondance. C'est en son nom ou contre lui que sont dirigées les instances judiciaires où figure la Société.

Mais la signature du Président n'oblige la Société qu'autant qu'elle est contresignée par un autre administrateur

Il peut être suppléé par le vice-Président.

Assemblée générale

ART. 10. — L'Assemblée générale se compose de tous les sociétaires, chaque membre présent ayant droit à une seule voix.

L'Assemblée générale est convoquée par le Président, par lettre personnelle adressée à chaque sociétaire, au moins huit jours d'avance. *Pour les assemblées générales extraordinaires, la convocation doit indiquer les affaires portées à l'ordre du jour.*

L'Assemblée générale délibère valablement en présence de la majorité des sociétaires.

Dans le cas où le nombre des présents n'atteindrait pas la moitié plus un, une seconde assemblée générale est convoquée dans les mêmes formes

7° M... 3e *Membre;*
8° M... 4e *Membre;*
9° M... 5e *Membre.*

Le Président du Conseil d'administration représente la Société vis-à-vis des sociétaires et des tiers. Il signe les actes, titres de correspondance, C'est en son nom ou contre lui que sont dirigées les instances judiciaires où figure la Société.

Mais la signature du Président n'oblige la Société qu'autant qu'elle est contresignée par un autre administrateur.

Il peut être suppléé par le vice-Président.

Assemblée générale

ART. 10. — L'Assemblée générale se compose de tous les sociétaires, chaque membre présent ayant droit à une seule voix.

L'Assemblée générale est convoquée par le Président, par lettre personnelle adressée à chaque sociétaire, au moins huit jours d'avance. Pour les assemblées générales extraordinaires, la convocation doit indiquer les affaires portées à l'ordre du jour. Mais les huit jours de préavis pour la convocation aux assemblées générales extraordinaires ne sont pas exigibles.

L'Assemblée générale délibère valablement, en présence de la majorité des sociétaires.

Dans le cas où le nombre des

et délais, et peut statuer valablement, quel que soit le nombre des présents.

Les décisions de l'Assemblée générale sont prises à la majorité des votes exprimés.

Néanmoins, toutes décisions relatives à la modification des Statuts, à la dissolution de la Société, *ou à l'exclusion des Sociétaires,* ne pourront être prises que par une assemblée générale extraordinaire spécialement convoquée, avec indication de l'ordre du jour, délibérant en présence de la majorité des sociétaires, et les décisions devront être votées à la majorité des deux tiers des présents.

Il est tenu, chaque année, du 1er octobre au 31 décembre, une assemblée générale ordinaire.

L'Assemblée générale annuelle désigne un ou plusieurs commissaires, sociétaires ou non, chargés de faire un rapport sur la situation de la Société, *sur le bilan* et sur les comptes présentés par les administrateurs.

Les comptes et bilans seront à la disposition des sociétaires, au siège social, huit jours avant l'Assemblée générale.

Le vote au scrutin secret est de droit, à moins que l'unanimité des membres présents accepte le vote à main levée.

Emprunts — Retenues

ART. 11. — (*Sans change-*

présents n'atteindrait pas la moitié plus un, une seconde assemblée générale est convoquée dans les mêmes formes et délais, et peut statuer valablement, quel que soit le nombre des présents.

Les décisions de l'Assemblée générale sont prises à la majorité des votes exprimés.

Néanmoins, toutes décisions relatives à la modification des Statuts, à la dissolution de la Société, ne pourront être prises que par une assemblée générale spécialement convoquée, avec indication de l'ordre du jour, délibérant en présence de la majorité des sociétaires, et les décisions devront être votées à la majorité des deux tiers des présents.

Il est tenu, chaque année, du 1er octobre au 31 décembre, une assemblée générale ordinaire.

L'Assemblée générale annuelle désigne un ou plusieurs commissaires, sociétaires ou non, chargés de faire un rapport sur la situation de la Société, sur les comptes présentés par les administrateurs.

Les comptes et bilans seront à la disposition des sociétaires au siège social, huit jours avant l'Assemblée générale.

Le vote au scrutin secret est de droit, à moins que l'unanimité des membres présents accepte le vote à main levée.

Emprunts — Retenues

ART. 11. — Les sociétaires

ment). Les sociétaires ne font aucun versement en espèces pour constituer le capital social.

Les capitaux nécessaires au fonctionnement de la Société sont fournis par des emprunts contractés par la Société sous la garantie solidaire des sociétaires.

ART. 12.— Une retenue dont le montant sera fixée par le règlement soumis par le Conseil d'administration à l'Assemblée générale sera prélevée sur les prix de vente.

Cette retenue servira à payer :

1° Les intérêts et l'amortissement des emprunts de la Société ;

2° Les dépenses d'entretien, impôts, réparations, assurances, annonces, renouvellement et augmentation du matériel;

3° Les appointements de l'agent local ou des employés, en un mot, tous les frais généraux.

Le surplus formera une réserve, *pour faire face aux charges des exercices suivants, jusqu'à ce que toutes les dettes et tous les emprunts de la Société soient complètement amortis.*

Lorsque toutes les dettes et charges de la Société seront amorties intégralement, la réserve sera répartie entre les sociétaires, proportionnellement à la quantité et à la qualité des fruits fournis par chacun.

ne font aucun versement en espèces pour constituer le capital social.

Les capitaux nécessaires au fonctionnement de la Société sont fournis par des emprunts contractés par la Société, sous la garantie solidaire des sociétaires.

Dispositions spéciales

ART. 12.— Une retenue dont le montant sera fixé par le règlement soumis par le Conseil d'administration à l'Assemblée générale sera prélevée sur les prix de vente. Cette retenue servira à payer :

1° Les intérêts et l'amortissement des emprunts de la Société ;

2° Les dépenses d'entretien, impôts, réparations, assurances, annonces, renouvellement et augmentation du matériel;

3° Les appointements de l'agent local ou des employés; en un mot, tous les frais généraux.

Le surplus formera une réserve qui servira d'abord à assurer l'amortissement intégral des dettes et des emprunts de la Société, puis à parer aux imprévus des exercices suivants.

cun d'eux depuis leur entrée dans la Société.

Dispositions spéciales

ART. 13.— Les héritiers des sociétaires décédés seront, s'ils sont admis dans la Société, subrogés aux droits de leurs auteurs, aux répartitions éventuelles de l'actif et des réserves, mais en se soumettant à toutes les obligations et causes de déchéance prévues par les Statuts et notamment à celle prévue par l'article 14.

ART. 13. — Supprimé en 1913.

ART. 14.— Chaque sociétaire s'engage à apporter à la Coopérative tous ses fruits marchands et les siens seuls, c'est-à-dire pouvant être vendus et transportés dans de bonnes conditions, sous la réserve de ce qui est nécessaire à la consommation de la maison, et sans qu'il soit permis d'en transformer aucune partie pour être vendue en dehors de la Société.

Tout sociétaire qui cessera d'envoyer ses fruits à la Coopérative, sera averti, à trois reprises et par lettre recommandée à quatre jours au moins d'intervalle par le Conseil d'administration. Huit jours après le troisième avis, s'il n'a pas repris ses apports, il sera obligatoirement exclu de la Société et perdra tous ses droits sur les réserves et autres répartitions auxquelles il aurait pu prétendre, tout en restant responsable dans le passif de la

ART. 14.— Chaque sociétaire s'engage à apporter à la Coopérative tous *ses fruits marchands et les siens seuls,* c'est-à-dire pouvant être vendus et transportés dans de bonnes conditions, sous la réserve de ce qui est nécessaire à la consommation de la maison, et sans qu'il soit permis d'en transporter aucune partie pour être vendue en dehors de la Société.

Tout sociétaire convaincu d'avoir vendu des fruits en dehors de la Société ou de lui avoir livré sous son nom personnel des produits d'un non-sociétaire, sera obligatoirement exclu de la Coopérative.

Notification lui sera faite de la proposition d'exclusion, par lettre recommandée, et cette exclusion sera prononcée huit jours après par le Conseil, si le délinquant ne s'est pas disculpé. Il perdra tous ses droits sur les répartitions auxquelles

Société. Cette sanction s'applique à tout sociétaire qui livrerait à la Société, sous son nom personnel, les produits d'un non-sociétaire. Dans ce cas, le Conseil convoquera le délinquant et statuera après explications fournies.

Néanmoins, en cas de décès d'un sociétaire, ou de vente d'un domaine, les héritiers ou acquéreurs n'encourent la déchéance ci-dessus prévue qu'à l'expiration d'une année.

Il va de soi que cette mesure ne s'applique pas aux propriétaires cessant toute exploitation fruitière.

Dispositions générales
Dissolution

ART. 15.— Les présents Statuts ne pourront être modifiés que sur la proposition du Conseil d'administration, et par une Assemblée générale extraordinaire, conformément aux dispositions de l'article 10.

L'Assemblée générale extraordinaire a les pouvoirs les plus étendus pour toute modification aux Statuts, et *même pour prononcer la fusion de la Société et l'apport de son actif.*

ART. 16. — La dissolution de la Société ne peut être votée que sur la proposition du Conseil d'administration, par une Assemblée générale extraordinaire statuant conformément

il aurait pu prétendre, tout en restant responsable dans le passif de la Société, suivant les termes de l'article 4.

L'exclusion prononcée par le Conseil d'administration, sera sanctionnée par la plus prochaine Assemblée générale ordinaire.

Néanmoins, en cas de décès ou de vente d'un domaine, les héritiers ou acquéreurs n'encourent la déchéance ci-dessus prévue qu'à l'expiration d'une année.

Il va de soi que cette mesure ne s'applique pas aux propriétaires cessant toute exploitation fruitière.

Dispositions générales
Dissolution

ART. 14. — Les présents Statuts ne pourront être modifiés que sur la proposition du Conseil d'administration, et par une Assemblée générale extraordinaire, conformément aux dispositions de l'article 10.

L'Assemblée générale extraordinaire a les pouvoirs les plus étendus pour toute modification aux Statuts.

ART. 15. — La dissolution de la Société ne peut être votée que sur la proposition du Conseil d'administration, par une Assemblée générale extraordinaire statuant conformément

aux dispositions de l'article 10.

L'Assemblée générale qui prononce la dissolution, nomme les liquidateurs, décide toutes mesures et donne tous pouvoirs nécessaires pour procéder à la liquidation.

A défaut de décision prise par cette assemblée générale, le Conseil d'administration en fonctions au moment où la dissolution sera prononcée, sera chargé de la liquidation avec les pouvoirs les plus étendus, et notamment ceux de vendre, recevoir tous paiements, donner toutes quittances et décharges, donner mainlevée, même sans constatation de paiement, intenter toutes actions personnelles ou immobilières et y défendre, transiger, et compromettre.

Les liquidateurs devront réunir l'Assemblée générale aux époques prévues par les Statuts pour lui rendre compte de leurs opérations, jusqu'à complet achèvement de la liquidation et quitus définitif.

Ces assemblées générales pourront, s'il y a lieu, révoquer les liquidateurs et prendre de nouvelles dispositions pour achever la liquidation.

Fait et signé en autant d'exemplaires que de parties

A Millery, le 19

aux dispositions de l'article 10.

L'Assemblée générale qui prononce la dissolution, nomme les liquidateurs, décide toutes mesures et donne tous pouvoirs nécessaires pour procéder à la liquidation.

A défaut de décision prise par cette Assemblée générale, le Conseil d'administration en fonctions au moment où la dissolution sera prononcée, sera chargé de la liquidation, avec les pouvoirs les plus étendus, et notamment ceux de vendre, recevoir tous paiements, donner toutes quittances et décharges, donner mainlevée, même sans constatation de paiement, intenter toutes actions personnelles ou immobilières, et y défendre, transiger et compromettre.

Les liquidateurs devront réunir l'Assemblée générale aux époques prévues par les Statuts, pour lui rendre compte de leurs opérations jusqu'à complet achèvement de la liquidation et quitus définitif.

Ces assemblées générales pourront, s'il y a lieu, révoquer les liquidateurs et prendre de nouvelles dispositions pour achever la liquidation.

Fait et signé en autant d'exemplaires que de parties,

A Millery, le 19

BIBLIOGRAPHIE

DOCTRINE :

Cours d'Economie politique, Charles GIDE, 5e édition, Paris, 1919.

Cours d'Economie politique, Joseph RAMBAUD, 3e édition, Paris-Lyon, 1910.

Cours d'Economie politique, Henri TRUCHY, Paris, 1919.

OUVRAGES SPÉCIAUX :

Les Sociétés coopératives de consommation, par Ch. GIDE, 1re édition, 1904; 3e édition, 1917.

Les Syndicats agricoles et leur œuvre, par le comte de ROCQUIGNY, Paris, Colin, 1900.

La Coopération de production dans l'Agriculture, Syndicats et Sociétés coopératives agricoles, par le comte de ROCQUIGNY, Paris, Guillaumin et Cie, 1896.

Les Syndicats agricoles; La vente en commun, par le marquis de MARCILLAC, Gabalda, Paris, 1913.

Les Associations agricoles de production et de vente, par M. COLLIEZ ; Guillaumin, Alcan, 1905.

La vente coopérative des céréales en France et à l'étranger, par M. BOUILLON; Paris, Rousseau, 1909.

La Coopération agricole en France; Bulletin mensuel des Institutions économiques et sociales de l'Institut international d'Agriculture de Rome, avril-juin 1913.

La Coopération dans l'Agriculture française, par L. TARDY, Musée social, avril 1913.

La crise viticole et les Coopératives de production en Côte-d'Or,

par M. René DE BLIC; *Action populaire*, brochure N° 288.

Les Associations agricoles en Belgique, par MAX TURMANN ; Paris, Gabalda, 1907.

Syndicalisme ouvrier et Syndicalisme agricole, par MARTIN SAINT-LÉON, bibliothécaire du *Musée social;* Paris, Payot, 1920, p. 100.

DOCUMENTS PARLEMENTAIRES :

Rapport de M. A. Metin sur le projet de loi portant fixation du Budget général de l'exercice 1913 (Ministère de l'Agriculture). *J. O.*, 19 juillet 1912; Doc. parlem., *Chambre*, Annexe N° 1890, p. 849.

Rapport du Ministre de l'Agriculture sur le fonctionnement des Caisses de Crédit agricole mutuel, et les résultats obtenus en 1911. *J. O.*, Annexe 19 septembre 1912, p. 1373.

Instruction relative à l'exécution : 1° des articles 59 *à* 73 *de la loi du* 25 *juin* 1920, *portant établissement d'un impôt sur le chiffre d'affaires des commerçants et industriels;* 2° *du règlement d'administration publique prévu par l'article* 67 *de la même loi.* Ministère des Finances, *J. O.*, 3 septembre 1920, p. 120880.

Journal officiel, Débats, Chambre des Députés, séance du 26 novembre 1920, numéro du 27 novembre 1920, p. 3354 et 3359.

CONGRÈS :

*VI*e *Congrès national de la Mutualité et de la Coopération agricole;* Paris, octobre 1912, Rapport sur les Coopératives agricoles.

*IX*e *Congrès national des Syndicats agricoles*, Nice, 6-8 avril 1913. — Rapports de MM. RIBOUD, sur la Coopération en Agriculture; FOURNIER, sur les Coopératives oléicoles; FRET, sur les caves coopératives.

REVUES :

Bulletin mensuel de l'Office des Renseignements agricoles (Ministère de l'Agriculture. Direction de l'Agriculture), juillet 1912.

Comptes rendus des séances de l'Académie d'Agriculture de France (Société nationale d'Agriculture de France), rédigés par M. Henry SAGNIER, secrétaire perpétuel.

Annales de la Coopération et de la Mutualité agricoles, avril 1913.

Journal de l'Agriculture pratique, 12 octobre 1911.

Annuaire international de statistique agricole; Rome, imprimerie de l'Institut international d'Agriculture, 1917.

Annuaire de l'Agriculture et des Associations agricoles, par C. SILVESTRE, « Les Associations agricoles », 1909.

Bulletin de l'Union des Syndicats agricoles des Alpes et de Provence, 1911.

Bulletin de l'Union du Sud-Est des Syndicats agricoles.

Année sociale internationale, Action populaire, 1914 ;

Chronique sociale de France, Lyon 1910.

Enquête sur la production française et la concurrence étrangère (Rapporteurs généraux : MM. HAUSER et HITIER), publiée par l'Association nationale d'Expansion économique, 1917, tome V. — *La production agricole. La culture fruitière et maraîchère en France, son avenir*, par M. GAVOTY, président de l'Union des Syndicats agricoles des Alpes et de Provence, pp. 289 et suivantes, et spécialement ce qui concerne « La Coopérative des Producteurs de Millery (Rhône) ».

BIBLIOGRAPHIE JURIDIQUE ET HISTORIQUE :

Répertoire du droit français, V° Patentes, N°s 101 et suiv., par FUZIER-HERMAN.

Essai historique sur le village de Millery et la Baronnie de Montagny (Rhône), par l'Abbé POURRAT, Vitte et Brun, Lyon, 1899.

Histoire de Lyon, tome I, par STEYERT.

Carte agronomique de Millery, par MM. DEVILLE et L. VIGNON.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

PREMIERE PARTIE

Millery — Milieu géographique, économique et social

CHAPITRE PREMIER. — La commune de Millery; sa population et ses cultures 5
§ I. — Situation géographique de la commune 6
§ II. — Caractères principaux de ses habitants 8
§ III. — Modes de tenure du sol 14
§ IV. — Cultures principales de la localité 17

CHAPITRE II. — Procédés de vente des produits avant la fondation de la Coopérative 21
§ I. — De la vente du vin 21
§ II. — De la vente des fruits 24
1er *procédé :* Vente directe par le producteur isolé au consommateur isolé. — Avantages, inconvénients. 25
2e *procédé :* Vente par le producteur isolé au commerçant en gros de Lyon.— Avantages, inconvénients. 26
3e *procédé :* Vente par le producteur isolé à un intermédiaire local. — Avantages, inconvénients 30

CHAPITRE III. — Vicissitudes de la fondation de la Coopérative. 37
§ I. — Influence sociale bienfaisante des Syndicats agricoles 37
§ II. — Modes d'organisation proposés 40
§ III. — Projet adopté 43

DEUXIEME PARTIE

Organisation juridique

CHAPITRE PREMIER. — Forme et administration 47
§ I. — Forme légale. — Nature juridique et économique de la Coopérative 48
§ II. — De sa personnalité et de sa capacité juridique 51
§ III. — Des droits et des devoirs des sociétaires. 52
§ IV. — Du Conseil d'Administration 57
§ V. — De l'Assemblée générale 59

CHAPITRE II. — Rapports de la Coopérative avec l'Etat 61
Situation de la Coopérative en face :

1° Du droit de timbre et d'enregistrement des actes sous-seings privés..... 62
2° Du droit de timbre sur les titres négociables.... 62
3° De l'impôt sur le revenu des valeurs mobilières. 62
4° De la patente, avant sa suppression..... 62
5° De l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, et sur les bénéfices de l'exploitation agricole..... 65
6° De l'impôt sur le chiffre d'affaires..... 67
7° De l'impôt sur les payements; de la taxe de luxe; de la taxe sur les effets négociables; de l'impôt sur les bénéfices de guerre..... 73

CHAPITRE III. — De l'esprit des modifications apportées aux Statuts en 1913..... 75
§ I. — Modification dans la durée de la Société..... 76
§ II. — Modification dans les pénalités pour manquements aux Statuts..... 77
§ III. — Modification dans les pouvoirs du Conseil d'Administration et de l'Assemblée générale..... 78

TROISIEME PARTIE

Organisation économique

CHAPITRE PREMIER. — Groupement; nature; expédition des fruits..... 81
§ I. — Durée de la saison fruitière..... 81
§ II. — Des coopérateurs et du droit d'entrée..... 83
§ III. — Des fruits vendus..... 84
§ IV. — Triage; emballage; expédition..... 86

CHAPITRE II. — Les débouchés..... 93
§ I. — A qui et comment les fruits sont-ils vendus?.. 93
§ II. — De la vente sur facture et à la commission.. 95
§ III. — De la répartition de la clientèle..... 97

CHAPITRE III. — Administration financière de la Coopérative. 99
§ I. — Comptabilité de la Coopérative..... 99
§ II. — Du mode de paiement..... 105
§ III. — Du fonds de roulement..... 109
§ IV. — Du Directeur..... 111

CHAPITRE IV. — *Résultats économiques et financiers*.....
I. - *Résultats pour les producteurs :*
Moyenne des ventes et des prix..... 112
Avant la guerre..... 112
Pendant la guerre..... 113
II. - *Résultats pour les consommateurs*..... 119

CONCLUSION..... 123
ANNEXES. — Statuts de 1910 et de 1913..... 127
BIBLIOGRAPHIE..... 139
Table analytique des matières..... 143